

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ	
 СВАДЕБНОГО ТУРИЗМА.....	6
1.1. Общая характеристика понятия «свадебный туризм».....	6
1.2. Туристский потенциал Узбекистана в развитии свадебного	
Туризма.....	12
ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЛЯ	
 СВАДЕБНОГО ТУРА.....	41
2.1. Маркетинговое исследование на предмет актуальности	
проектирования свадебного тура в Узбекистан.....	41
2.2. Технологическая документация и экономическое	
Обоснование свадебного тура в Узбекистан.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	60
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	63
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Анкета для жителей Екатеринбурга на туристские	
Услуги и поездки по направлению – Узбекистан....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Фотоматериалы объектов свадебного тура в	
Узбекистан.....	69

ВВЕДЕНИЕ

В Российской Федерации выездной туризм, является одним из востребованных сфер деятельности. Среди разных видов выездного туризма большой популярностью у молодоженов, пользуются свадебный туризм.

Свадебные туры имеют круглогодичный спрос, и поэтому могут служить стабильным источником дохода для туроператоров. Вступление в брак и свадебная церемония является очень значимым событием. Большинство людей играют свадьбу один раз в жизни, и, поэтому, хотят, чтобы это событие было по-настоящему запоминающимся. После официальной регистрации брака, свадебных торжеств, иногда – венчания, молодожены, как правило отправляются в свадебное путешествие. Смена дестинации, события и новые впечатления станут прекрасным дополнением к возвышенным чувствам. Свадебные путешествия заметно отличаются от обычных туров. Во-первых, потому, что целью такого путешествия является не посещение музеев или шоппинг, а получение новых ярких впечатлений, пронизанных чувством романтики и счастьем обретения нового статуса семейной пары. Во-вторых, потому что свадебное путешествие никак не связано с курортным сезоном и, поэтому может быть организовано в любое время года: для молодоженов заснеженная Финляндия выглядит ничуть не менее привлекательно, чем солнечный Таиланд. В третьих, потому, что путешествие для молодоженов разрабатывается индивидуально, а не в рамках группового тура. При этом выбор направлений, продолжительности и класса обслуживания зависит только от предпочтений, финансовых возможностей и фантазии молодой пары.

Все чаще молодожены в качестве свадебного путешествия выбирают туристические поездки за границу – в Италию, Францию, Индию, на Шри-Ланку или Мальдивы. Многие из них предпочитают там же организовывать и саму свадебную церемонию и венчание или же участвовать в свадебных обрядах, проводимых по местным традициям.

В настоящее время россияне снова открывают для себя такую уникальную страну как Узбекистан. Он обладает колоссальными туристическими возможностями и считается одним из центров туризма в Центральной Азии. В стране есть уникальные историко-архитектурные ансамбли разных исторических периодов. Современная архитектура в древних городах соседствует с памятниками национального зодчества прошлых веков, что является особенностью характерной для Узбекистана. Необычайно привлекательны для туристов маршруты по узбекским городам, через которые в древности проходил Великий шелковый путь, связывавший Китай со странами Европы. Среди них Бухара, Самарканд, Хива, Шахрисабз, Коканд, Термез. Всё это делает актуальным проектирование свадебных туров в Узбекистан.

Общая характеристика понятия «свадебный туризм» нашла отражение в работах: А.В. Бабкина, А.П. Богатова, М.Б. Биржакова, Е.Н. Ильина, Ю.В. Кузнецова и др.

Туристский потенциал Узбекистана раскрыт в исследованиях: Е.Г. Архангельская, Р.А. Джураева, М.К. Каримов, Ф.З. Камалова, Ж.К. Муминов, М.Я. Ходжаева и др.

По объективным и субъективным причинам свадебный туризм в Узбекистан не популярен у российских молодожёнов. Таким образом, возникает **противоречие**:

– между большими возможностями Узбекистана в развитии свадебного туризма и отсутствием предложений по данному направлению.

Проблема: заключается в недостаточном количестве свадебных туров в Узбекистан.

Объект: свадебный туризм.

Предмет: свадебный тур в Узбекистан.

Цель: спроектировать свадебный тур в Узбекистан.

Задачи:

1. Охарактеризовать понятие «свадебный туризм».

2. Проанализировать туристский потенциал Узбекистана в развитии свадебного туризма.

3. Провести маркетинговое исследование на предмет актуальности проектирования свадебного тура в Узбекистан.

4. Разработать технологическую документацию и экономическое обоснование свадебного тура в Узбекистан.

Структура выпускной квалификационной работы: введение, две главы, заключение, список источников и литературы, приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СВАДЕБНОГО ТУРА

1.1. Общая характеристика понятия «свадебный туризм»

Свадебный туризм является разновидностью специального туризма. Специальные виды туризма – это особые виды туризма, предполагающие организацию индивидуальных или групповых поездок, составленных по специальной программе и рассчитанные на определенную категорию потребителей, а также направленные на удовлетворение специфических потребностей и интересов [6, с. 110].

Существует 3 вида свадебных туров:

1. Свадебное путешествие, являющееся самым популярным видом свадебного тура. В данном путешествии молодожены больше предпочитают такие направления, как страны Европы, Средиземноморья и экзотические страны (Таиланд, Бали, Маврикий, Сейшельские и Карибские острова).

2. Свадебная церемония, которая бывает официальной и неофициальной. Существуют страны, в которых можно заключать браки официально. Официальные свадебные церемонии обязательно должны проходить в официальных учреждениях (в ратуше, в мэрии, в городском магистрате), но во многих странах организуются церемонии «на выезде» (во дворцах, замках, в садах отелей, на побережье, на яхтах и т.д.) [8, с. 12].

Туристские фирмы, которые специализируются на организации свадебных туров, обычно берут на себя подготовку документов, которые необходимы для оформления брака. Молодожены предоставляют свидетельства о рождении, паспорта и ряд необходимых справок. Документы переводятся на язык той страны, в которой будет проходить церемония, и поддаются в посольство, которое в свою очередь совместно с принимающей турфирмой готовят документы по бракосочетанию на территории страны.

После возвращения в Россию, туристы-молодожены должны

предоставить в ЗАГС документы о регистрации брака, где на их основе им поставят печати в общегражданские паспорта. Неофициальные регистрации проводятся только «для красоты» и не обладают юридическими последствиями. Роспись в данном случае проходит необычным способом (например, во время катания на слонах или вместе со «священником» нырнуть под воду с аквалангом, стилизованная свадьба и т.д.). Вне сомнений, неофициальная регистрация – это прекрасный символический способ медового месяца или, даже, юбилея свадьбы [6, с. 46].

3. Венчание. Данный обряд не везде проходит, так как не в каждой стране есть наличие православных церквей. Но благодаря венчанию, отношения в браке переходят на иной уровень и укрепляют духовную связь между мужем и женой. Туристскими направлениями в области организации венчания являются Израиль, Франция, Кипр, Чехия и Италия [6, с. 46].

Несмотря на то, что свадебный туризм – это молодое направление в области туризма, на мировом туристском рынке уже определены страны-лидеры по количеству туристов, которые зарегистрировали свой брак, или планируют это сделать (см. рис.1.).

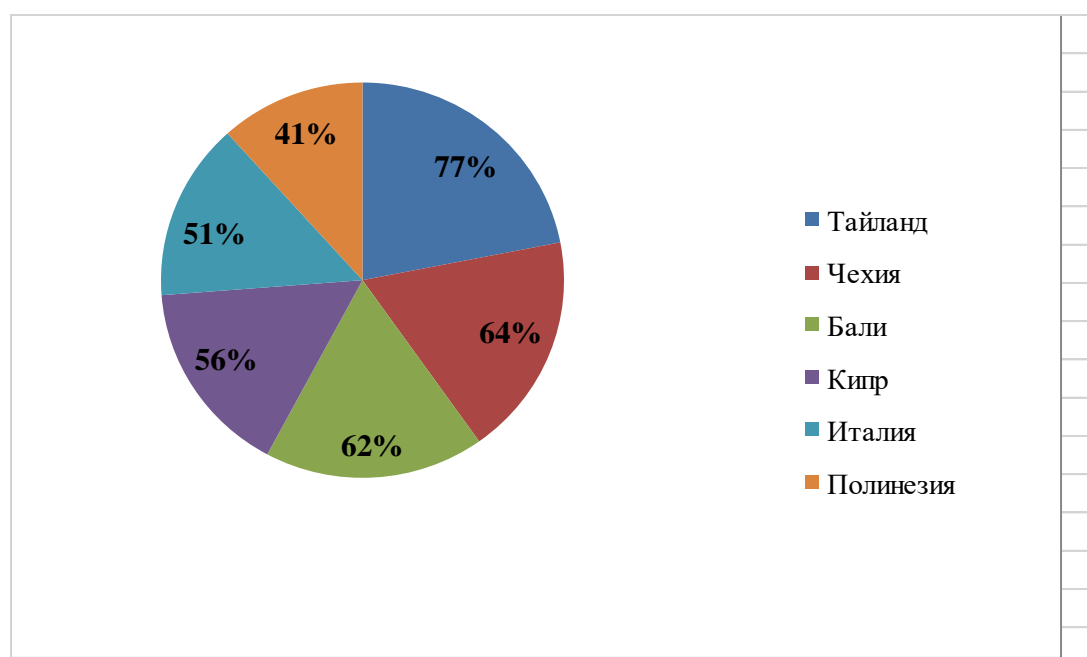


Рис. 1. Страны-лидеры по организации свадебных туров

1. Таиланд (77%), по праву занимает 1-е место среди популярности по организации свадебных путешествий. Таиланд является сказочной страной, проводящая церемонии бракосочетания для туристов-молодоженов по своим собственным традициям. Вольности разрешены, но не всегда являются уместными. Традиционными местами для организации свадеб являются экзотические и сказочно красивые острова, особенно выделяется популярный остров Пхукет [36].

2. Чехия (64%) является самым распространенным европейским городом по организации свадебных туров. Традиционным и самым популярным свадебным туром в Чехии является (не удивительно) экскурсионный. После встречи в аэропорту экскурсовод усаживает молодоженов-туристов в автобус, далее проводится обзорная экскурсия по Праге (или выбранному молодоженами другому городу) и осмотр достопримечательностей по заранее индивидуально разработанному маршруту. Венчанию (или церемонии) будет посвящен только один день [36].

3. Бали (62%) позволяет иметь шанс совершить венчание в уникальном древнем индуистском храме PuriSantrian, где молодожены сами выбирают в каком наряде будут проводить церемонию – в национальном баллийском костюме или в свадебном европейском наряде.

4. Кипр – известная родина богини любви и красоты Афродиты (56%). Свадьбы здесь играют на поверье – влюбленные должны искупаться в знаменитых священных местах Кипра, то они никогда не расстанутся. К тому же именно на Кипре имеется возможность обвенчаться по православным обрядам [36].

5. Италия (51%) славится гражданскими церемониями и протестантскими обрядами в городе Венеции. Где на гондоле, украшенной

свадебными цветами, молодоженов доставляют к самому сердцу города – площади Святого Марка. Далее организация регистрации брака либо в крупном отеле, либо в одной из англиканских церквей. Англоговорящий пастор в сопровождении переводчика не является помехой, как и два свидетеля, которые необходимы по местному закону. Также имеется возможность заказать сопровождающего на все время свадебного обряда: он помогает оформить документы, провожает до ресторана, а по пути рассказывает о местных обычаях [36].

6. Полинезия (41%) славится среди туристов – молодоженов организациями неофициальных регистраций. К сожалению (а может к счастью), на территории данных островов церемонии бракосочетания не имеют юридической силы ни в Европе, ни в России. В отличие от Карибских островов, в Полинезии не действует Женевская конвенция, поэтому свадебная церемония будет считаться лишь экзотическим обрядом. Минусом также является долгий и дорогостоящий перелет. Церемонию можно провести на пляже, на вершине холма, на лодках или, даже, под водой. Молодоженам присваиваются полинезийские имена и выдается брачный сертификат [36].

Свадебный тур является недешевым удовольствием. Но туроператоры всегда советуют молодоженам – туристам выбирать хороший отель, номер повышенного класса и комфорта с большой ванной, с красивым панорамным видом из окна, чтоб все окружающее только радовало глаз и поднимало настроение. Нередким элементом для молодоженов являются специальные скидки, а также просто приятные мелочи, типа подарочного ужина при сечах, лепестков роз с ванной, шампанское и цветы. Средняя цена свадебного тура за рубежом составляет около 750 – 4500\$, но, в основном, в данную сумму входят только юридические услуги и организация церемонии брака. Услуги за оформление визы, перелета, трансфера, проживания, парикмахера и визажиста, фото – видеосъемки и прочее являются отдельными, которые не входят в турпакет свадебного тура [8, с. 21].

Но существуют и другие свадебные турпакеты. Например, организация церемонии на территории отеля часто включает дополнительные бесплатные услуги – украшение места церемонии, услуги свадебного координатора, услуги парикмахера и визажиста, ужин на двоих и свадебный торт, шампанское и фрукты в номер, букет невесты и бутоньерка жениха и т.д. Данные спецпредложения имеют название «свадебный пакет». В Таиланде, на Бали, на островах Мальдивах или Полинезии в стоимость церемонии может входить национальная свадебная одежда, украшение цветочными гирляндами и т.п. А некоторые пятизвездочные отели свадебные церемонии проводят бесплатно [13, с. 41].

По организации существуют два вида свадебного туризма:

- самостоятельный туризм представляет собой организацию любительской туристской деятельности, которую осуществляют сами молодожены-туристы на добровольной основе, без участия организаторов туризма. Молодожены сами продумывают программу, покупают сопутствующие услуги (оформление визы, трансфер, проживание и т.п);

- плановый туризм характеризуется под любыми видами туризма, которые осуществляются на организованной основе и разрабатываются организаторами туристской деятельности (туроператорами и турагентами).

Сущность свадебного туризма заключается в ориентации на конкретные, специфические потребности молодоженов в путешествии (комфортность, уединение, спокойная и романтическая обстановка), так как особенностью организации свадебных туров заключается в индивидуальности и эксклюзивности поездки [6, с. 34].

Концепция свадебных туров обладает следующими особенностями:

- специальный подход в разработке программы;
- определенная категория потребителей – молодожены или женатые пары, желающие погрузиться в атмосферу романтики и подарить друг другу еще один медовый месяц;
- внесезонный характер туров;

- продолжительность – от 7 дней до месяца;
- источником информации и рекламы являются свадебные агентства, туроператоры, турагентства и средства массовой информации (СМИ).

Наиболее распространенными маркетинговыми воздействиями для категории туристов – молодоженов являются:

- институт льготных скидок на путевки;
- организация дополнительного сервиса (торжественных встреч, индивидуального трансфера);
- специальные бесплатные предложения для молодоженов в отеле (цветы, вино, фрукты, шампанское в номере);
- организация льготных цен при услугах проката транспортного средства (автомобиля, катера, яхты и т.п.);
- составление индивидуального маршрута, экскурсии, развлекательной программы, досуга [6, с. 36].

Таким образом, на основе анализа работ: А.В. Бабкин, А.П. Богатов, М.Б. Биржаков, И.И. Бутко, Е.Н. Ильина, Ю.В. Кузнецов и Д.С. Ушков, можно сделать вывод, что свадебный туризм – это один из видов событийного туризма, который является сравнительно молодым и интересным направлением. Так как, мы видим, что интерес к свадебному туризму растёт с каждым годом, например, в 2010 году: каждый 4-5 тур – это туристы молодожены. Многие «молодые пары добровольно отказываются от привычной прозаической схемы бракосочетания, и улетают за тысячи километров, чтобы сыграть свадьбу по экзотическим канонам». Популярность заграничных свадеб растет еще по одной причине: многие россияне, посчитав, во что обходятся свадебные торжества, приходят к выводу, что за меньшие деньги можно получить больше впечатлений, да еще и отдохнуть. Организовать заграничную свадьбу сложно, но «туристические компании находят красивые места, договариваются с местными властями, сочиняют романтические сценарии, занимаются оформлением всех документов, приглашают фотографов, стилистов, ведущих и продумывают

варианты свадебного путешествия». Свадебное путешествие отличается от обычного тура:

- особым выбором страны: самые необычные и живописные места планеты;
- все заботы по организации поездки, экскурсиям и обслуживанию берут на себя опытные профессионалы;
- особым выбором размещения: только лучшие отели, предназначенные для романтического отдыха;
- на саму церемонию лучше отвести 4-5 дней, включая подготовку к ней;
- особый сервис: внимание к мелочам, приятные сюрпризы, романтический антураж, скидки и бесплатные экскурсионные ночи.

С каждым годом растет число желающих узаконить свои отношения в самых необычных местах, по диковинным традициям и обрядам. Большинство молодоженов едут в свадебные путешествия в европейские страны, которые обладают интересными культурными и свадебными традициями. Большинство россиян предпочитают регистрировать свои отношения в родной стране, а в другую страну едут в свадебный тур. И центрами рейтинга самых популярных свадебных туров является: Таиланд, Полинезия, Чехия, Бали, Кипр и Италия.

1.2. Туристский потенциал Узбекистана в развитии свадебного туризма

В условиях перехода Республики Узбекистан к рыночным отношениям изменилось её экономическое положение в мировом хозяйстве. Этому способствовали институциональные и структурные преобразования, нацеленные на создание открытой рыночной экономики. Главной целью Узбекистана на пути к ней является повышение эффективности внешнеэкономических связей до уровня развитых индустриальных стран,

выпуск и экспорт готовой высокотехнологичной продукции, рост конкурентоспособности отечественных товаров как на внутреннем, так и на внешнем рынках. На пути к достижению этой цели сделано немало. Например, рост реального ВВП в 2018 году на 8 % связан в большей степени именно с динамичным развитием базовых отраслей экономики. В прошлом году промышленное производство увеличилось на 8 %, производство сельскохозяйственной продукции на 7 %, строительство на 18 %. Также была продолжена системная работа по обеспечению динамичного развития сферы услуг и сервиса, как одного из самых важных факторов и направлений углубления структурных преобразований и диверсификации экономики, повышения занятости, доходов и качества жизни людей [2, с. 32]. В 2015 году сфера услуг обеспечила более половины прироста валового внутреннего продукта. В настоящее время ее доля в ВВП достигла 54,5 процента против 49 процентов в 2010 году. В этой сфере работает более половины всего занятого населения [4, с. 40]. Ускорению преобразований и экономическому развитию страны, и в частности регионов способствует становление и развитие туристской отрасли. Туристическая отрасль – одна из самых молодых и динамично развивающихся отраслей Узбекистана.

Статистические данные за годы независимости, свидетельствуют о положительной динамике основных показателей туристской деятельности в стране. Каждый год Узбекистан посещает около 2 млн. граждан зарубежных государств. Основную долю туристов, посетивших Узбекистан в прошлом году, составили гости из России (22,4 %), Кореи (8,2 %), Германии (3,8 %), Франции (3,6 %), а также других стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии. За последние три года количество иностранных туристов, приезжающих в Узбекистан, увеличилось более чем на 30 %. Сегодня в Узбекистане действуют 1279 туристических организаций, в частности, 548 гостиниц, туристических баз и кемпингов, 731 туристических компаний [6]. Спрос на организацию досуга среди иностранцев и граждан страны растет, пропорционально ему увеличивается количество предложений. Это

неудивительно, поскольку Узбекистан – страна контрастов, где современные строения успешно сочетаются с архитектурными шедеврами предков [11, с. 10].

В Узбекистане огромное количество исторических памятников и архитектурных достопримечательностей. По этому показателю он занимает девятое место среди всех стран в мире. В средние века по территории Узбекистана проходит маршрут Великого шелкового пути, соединявшего страны Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Величайший торговый путь древности вызывает огромный интерес у иностранных туристов. Но и помимо шелкового пути в Узбекистане есть чему удивляться: это и самобытная культура, знаменитая восточная кухня, первозданная природа, средневековая архитектура. Кроме того народ Узбекистана отличается поистине восточным гостеприимством и дружелюбием. Для иностранных туристов здесь созданы комфортные и безопасных условия для отдыха и развлечений, а хорошо развитая транспортная инфраструктура, включая прямое авиасообщение, обеспечивает доступность различных туристско-рекреационных объектов. Разнообразие природных условий Узбекистана позволяет развивать самые разные виды туризма – от экологических пеших и конных маршрутов до рафтинга и альпинизма. Благодаря мягкому климату Узбекистан доступен для круглогодичного посещения. Таким образом, в Узбекистане созданы исключительно благоприятные условия как для познавательного, так и для спортивного туризма и активного отдыха семей и супружеских пар [16, с. 118].

Развитию туризма в Узбекистане немало способствует созданная в 1992 году указом президента страны государственная компания «Узбектуризм», призванная оказывать всестороннее содействие, правовую и информационную поддержку предприятиям туриндустрии и всем заинтересованным структурам в целях привлечения в страну иностранных туристов, местных и зарубежных инвесторов, развития транспортной сети и повышения туристического потенциала страны в целом [12, с. 30].

Регулирование туристской отрасли в стране осуществляется на базе нормативно-правовых документов, представленных в виде законов «О туризме», «О страховании», «О сертификации», «О государственной границе», постановлений правительства. Эти документы направлены на формирование инвестиционного климата, разгосударствление и приватизацию в туристической сфере, предоставление льгот, улучшение гостиничной инфраструктуры, строительство сетей дорог, курортов и. т.д. В республике разработаны национальные стандарты для туристской и гостиничной инфраструктуры страны с учетом природно-климатических, культурных и национальных особенностей гостеприимства [12, с. 33].

Важным руководством к действию в развитии туризма и туристической инфраструктуры, активном продвижении национальных туристских услуг на международные туристические рынки служит Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшей поддержке и развитию сферы туризма в Республике Узбекистан» от 10 октября 2012 года. В центре внимания находятся задачи и перспективы развития въездного и внутреннего туризма, расширение туристических предложений в сфере активного отдыха в Узбекистане, продвижение туристического бренда нашей страны, привлечение инвестиций и развитие инфраструктуры туризма, а также оптимизация системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы туризма [9, с. 15]. Узбекистан является постоянным участником международных выставок и фестивалей, на которых различные поставщики туристических услуг получают возможность для продвижения туристической марки страны, пропаганды и рекламы туристического потенциала. За последние десятилетия в стране значительно улучшилось транспортное сообщение, гостиничное обслуживание, качество и разнообразие предоставляемых туристам услуг.

Для улучшения транспортной инфраструктуры в 2015 году был подписан контракт между АО «Узбекистон темир йуллари» и испанской компанией «Patentes Talgo» на поставку двух высокоскоростных поездов

повышенной вместимости. В целях развития и повышения качества туризма уделяется особое внимание по следующим направлениям: – развитие существующих туристских услуг.

Туристские услуги – услуги субъектов туристской деятельности по размещению, питанию, транспортному, информационно-рекламному обслуживанию, а также другие услуги, направленные на удовлетворение потребностей туриста. [1, с. 55] Для развития туристических услуг имеет значение повышения познавательно-просветительского и культурно-эстетического направления этих услуг, что подразумевает организацию музейных экспозиций, выставочных показов, фестивалей традиционной культуры и. т.д. К примеру, фестиваль «Шелк и Специи» ежегодно проходит в Бухаре в конце мая, и он уже становится визитной карточкой города. В 2018 году 200 ремесленников, художников, дизайнеров, национальных ансамблей и поваров со всего Узбекистана собирались вместе, чтобы удивлять и развлекать гостей фестиваля. За 3 дня фестиваль посетило 60 000 гостей, среди которых 10000 были иностранными. В фестивале участвовало 20 международных организаций. Среди самых значимых видов туризма можно отметить гастрономический, медицинский, шопинг-туризм и, конечно же, экотуризм.

В настоящее время набирает популярность относительно молодой, но несомненно наиболее перспективный вид туризма – экотуризм. В Узбекистане для развития этого вида отдыха есть все возможности: мягкий климат, первозданная природа, разнообразные ландшафты и уникальные природные объекты. Однако, само по себе наличие разнообразных природных условий не гарантирует популярности экотуризму. Эта отрасль требует капиталовложений, необходимых для развития туристической инфраструктуры – сети отелей и предприятий питания, транспорта. Приезжающие туристы должны быть уверены в том, что им будет предоставлены комфортные условия для проживания и должный уровень обслуживания. Турфирмы, организующие экологические туры, в своей

деятельности должны ориентироваться не только на имеющийся природный потенциал, но и на запросы приезжающих в страну туристов. В Узбекистане есть опыт маркетингового подхода к решению вопроса. В конце 2017 года в рамках проекта ЮНВТО «Коридоры наследия Шелкового пути» были проведены социологические исследования и подготовлена публикация «Узбекистан глазами туристов. Результаты опроса международных посетителей Узбекистана по экономическим показателям 2017 года». Исследование было организовано при сотрудничестве с НК «Узбектуризм» и ЮНЕСКО. Согласно данным опроса, отмечен рост посещений Узбекистана иностранными гражданами, основные въезжающие в Узбекистан – это граждане России, Турции, Индии, Германии и Кореи, наиболее активными путешественниками являются люди в возрасте старше 50 лет, имеющие высшее образование.

Компания «Узбектуризм» отобрала 93 населенных пункта, которые потенциально могут быть внесены в туристические маршруты, и предложила предпринимателям разработать проекты по развитию экотуризма. В основном это села на побережье Амударьи и памятники природы – развитие связей между организаторами туризма и региональными структурами власти с целью достижения понимания потребностей каждого из них и поиска путей их удовлетворения [25, с. 7].

Климат республики Узбекистан – резко континентальный, что означает большой разброс значений температур воздуха по времени суток и сезонам года. Так, температура воздуха зимой опускается ниже нуля градусов, в январе – до -8°C , а в июле поднимается до $25-30^{\circ}\text{C}$, что можно считать вполне комфортными условиями как для летнего, так и для зимнего отдыха. Однако в отдельные годы в некоторых районах страны зимние температуры могут опускаться до уровня жестоких морозов ($-35 - -38^{\circ}\text{C}$), а летом подниматься до удушающей жары ($41-59^{\circ}\text{C}$). Климат отличается засушливостью с низким количеством атмосферных осадков и пониженной влажностью воздуха.

На территории республики мало поверхностных вод, реки и озера занимают лишь небольшую часть общей площади Узбекистана. Жемчужина Узбекистана – Аральское море – в настоящее время находится на краю гибели. За последние несколько десятилетий море отступило на десятки километров, уровень воды упал на 14 метров, площадь поверхности сократилась почти в пять раз. Некогда огромное соленое озеро Арал (см. рис. 1) вскоре может и вовсе исчезнуть с лица земли, оставив после себя лишь соленую пустыню и остовы кораблей. Международное экологическое сообщество, правительства и общественные организации стран Центральной Азии предпринимают отчаянные попытки спасти Арал [20, с. 21].

Историко-культурный потенциал в Узбекистане, основные туристические центры которого – города Самарканд, Бухара и Хива – внесены в Список Всемирного наследия ЮНЕСКО – есть сотни исторических архитектурных памятников, которые ещё помнят величавую поступь караванов времён Великого Шелкового пути. Однако достопримечательности Узбекистана это не только монументальные медресе и стройные минареты, мавзолеи правителей и духовных лидеров [20, с. 21].

В Узбекистане сосредоточены все самые известные архитектурные памятники Востока, которые славятся своей роскошью, изысканностью мозаик и росписей, тонкой каменной резьбой мастеров древности. Большая часть этих памятников прекрасно сохранилось, несмотря на все исторические перипетии и природные катаклизмы, произошедшие в течение их многовековой истории.

Исторические памятники и достопримечательности есть в каждом крупном узбекском городе. Прежде всего, это конечно базары, расположенные в исторической части любого восточного города и до сих пор остающиеся центром культурной и общественной жизни.

В Ташкенте это Рынок Чорсу (см. рис. 2). Издревле базары строились в центрах городов на пересечении караванных путей и торговых дорог. Под базар отводилась самая большая в городе площадь. Здесь не только

продавали самые разнообразные товары, но и обсуждали городские новости, общались, отдыхали. Восточный базар это особый мир со своими законами и правилами. Гостю здесь предложат ароматный плов, угостят зеленым чаем и традиционными восточными сладостями. На базаре выступали музыканты и певцы, устраивались уличные представления.

Рынок Чорсу в Ташкенте расположен на центральной площади Эски-Жува. Древний рынок видел многих правителей, становился свидетелем расцвета и краха правящих династий. Не все постройки рынка пережили века, многие из них были разрушены человеком или же сами приходили в упадок от времени. На месте разрушенных павильонов строились новые, однако архитектурные традиции древности оставались неизменными. Рыночные постройки представляют собой большие каменные помещения с толстыми стенами, узкими окнами и куполообразными крышами. Подобные архитектурные решения позволяли купцам, торговцам, покупателям и простым путникам укрыться от удушающей жары и отдохнуть в сумеречной прохладе торговых лавок. Можно сказать, архитектурный стиль восточного базара прошел жесткий отбор временем и дошел до наших дней в практически неизменном виде. Современный рынок Чорсу полностью сохранил архитектурные традиции древнего Востока. Сегодня он представляет собой комплекс каменных торговых павильонов увенчанных голубыми куполами. В центре архитектурного ансамбля расположено центральное здание, представляющее собой трехъярусное сооружение, оснащенное лифтами и снабженное многочисленными подвальными помещениями для хранения товаров. Здание увенчано куполом, украшено орнаментом по фасаду. Вдоль периметра здания располагаются многочисленные продуктовые прилавки, а также ремесленные ряды с изделиями местных мастеров. Прилавки пестрят разнообразием предлагаемых товаров. Это фрукты и сладости, баранина и сыры. Рядом с базаром многочисленные чайханы предлагают попробовать ароматный плов, который готовится в огромных казанах прямо на улице, только что

пожаренный на углях шашлык и свежее испеченные лепешки [20, с. 24].

Другой важной достопримечательностью Ташкента является музей Амира Тимура, открытый в 2006 году (см. рис. 3). В музее собраны тысячи экспонатов, среди которых есть древние артефакты и рукописи, монеты, оружие и образцы одежды времен великого Тамерлана. Попадая в залы музея туристы будто проходят сквозь время, погружаясь в глубь веков и получая возможность не только увидеть, но и ощутить атмосферу сурового, но и прекрасного восточного средневековья. Само здание музея построено в строгом соответствии с архитектурными традициями Древнего Востока: голубой купол в форме полусферы, арочные окна, колонны, мозаичный орнамент вдоль фасада. Вокруг музея расположены фонтаны и разбиты цветники. Музей Амира неизменно привлекает внимание туристов из ближнего и дальнего зарубежья, благодаря истинно восточному великолепию, богатству представленных экспонатов, возможности проникнуться духом истории Востока.

Еще одним туристическим объектом, вызывающим огромный интерес у туристов, прежде всего семей с детьми, является ташкентский зоопарк. Через четыре года зоопарк будет праздновать свой вековой юбилей. Современный зоологический парк с огромными вольерами, аквариумом, просторными зимними помещениями был основан в 1924 году и в ту пору занимал чуть более трех гектаров территории дачи генерал-губернатора (см. рис. 4). В сороковых годах прошлого века в зоопарке содержалось около 200 видов наземных животных, включая млекопитающих, птиц и рептилий. Уже тогда зоопарк едва вмещал всех своих обитателей и в 1994 году началось строительство нового зоологического парка площадью более 22-х гектаров. В течение трех лет строительство было завершено, и теперь в оборудованных и оформленных по ландшафтному принципу просторных вольерах содержатся около 3,5 сотен видов животных. В 1998 году зоопарк был принят в международную Евроазиатскую ассоциацию. В зоопарке функционирует аквариум, где помимо экзотических аквариумных рыб обитают акулы и

морские черепахи. Ташкентский зоопарк служит не только для познавательных и развлекательных целей, это современный научный и просветительский центр. Некоторые виды животных, обитающие в зоопарке находятся на грани исчезновения в дикой природе. Зоопарк постоянно пополняется новыми видами, для которых здесь создаются наиболее приближенные к естественной среде условия обитания [30, с. 41].

Другим наиболее посещаемым туристическим центром Узбекистана является город Самарканд – настоящая жемчужина Востока.

Посещение этого древнего города стоит начинать с площади Регистан, расположенной в самом центре Самарканда (см. рис. 5). Здания, расположенные по периметру площади представляют собой единый архитектурный комплекс, который по праву считается красивейшим памятником древневосточной архитектуры. Прекрасно сохранившиеся до наших дней медресе – исламские школы – окружают площадь с трех сторон. Выступая единым ансамблем, каждое из них отличается собственным уникальным мозаичным орнаментом. Во многом благодаря архитектуре площади Регистан Самарканд был признан объектом Всемирного наследия ЮНЕСКО. В переводе с узбекского название площади означает «песчаное место», что не удивительно, поскольку изначально покрытие площади Регистан было песчаным. На площади оглашались указы правителей, проходили общие собрания знатных горожан, городские праздники и выступления уличных артистов. Видела площади и публичные казни и воинские призывы. Еще до строительства медресе по периметру площади располагались торговые лавки, мастерские ремесленников, загоны для торговли скотом, бесчисленные чайханы. Здесь останавливались на отдых купцы, заключались сделки, нанимались работники. И по сей день, как и в прежние времена площадь служит центром общественной жизни всего Самарканда. Украшение площади Регистан – медресе – были построены в разное время при правлении разных ханов [30, с. 34].

В Самарканде находится гробница Тамерлана. (см. рис. 6) Это

великолепный мавзолей Гур-Эмир, построенный в начале XV века еще при жизни великого полководца. Мавзолей признан шедевром средневековой исламской архитектуры. Архитектурный комплекс состоит из двух основных зданий – медресе и ханаки и собственно мавзолея с гробницами Тамерлана и его потомков. Изначально в здании медресе получали образование сыновья городской знати, однако после смерти Мухаммад Султана, правителя Самарканда и любимого внука Тамерлана, безутешный полководец приказал перевезти тело внука из Ирана, где того изначально похоронили, в Самарканд, поместить его в медресе и немедленно начать строительство величественного мавзолея, который был построен уже через год, в 1404 году. Позже в мавзолее был захоронен и сам Амир Тимур [30, с. 37]. Мавзолей Гур-Эмир служит настоящим украшением Самарканда и считается красивейшим архитектурным сооружением не только Узбекистана, но и всего Древнего Востока.

Однако Тамерлан не увидел завершенного мавзолея: он скончался зимой 1405 года. Строительство было завершено другим внуком Тамерлана – Улугбеком. И хотя, Амир Тимур уже приготовил для себя мавзолей в родном городе Шахрисабзе, именно Гур-Эмир стал его гробницей, а также местом захоронения его потомков. Здесь покоятся двое его сыновей – Шахрух и Мираншах, любимые внуки – Мухаммад Султан и Улугбек, а также духовный наставник Тимура – Мир Саид Барака. Сегодня в мавзолее Гур-Эмир мы видим надгробия, которыми отмечены места погребений. Надгробие Тимура, выполненное из цельного куска нефрита, располагается в центре усыпальницы. Сами же захоронения находятся внизу, в подвале мавзолея. Могилы расположены точно также, как и надгробия в зале наверху. Могилы Тимуридов вскрывались лишь один раз в 1941 году, с чем связана известная легенда. Сам мавзолей представляет собой прекрасный образец средневекового зодческого мастерства. Современников по сей день восхищает гармоничность его пропорций. Ребристый купол и стены склепа сплошь покрыты мозаикой из светло- и темно-голубых глазурированных

кирпичей, позолотой и росписями. Рельефные розетки на куполе имитируют звездное небо. Интерьер дополняют ажурные решетки на окнах, мраморные и ониксовые панели, покрытые росписью, резьбой и инкрустированные полудрагоценными камнями [30, с. 49].

Мечеть Биби-Ханум (см. рис. 7). Величественные голубые купола мечети Биби-ханум – необыкновенное зрелище. Дух захватывает уже от того, с каким размахом построено это монументальное сооружение, поражающее своими размерами и красотой. Её купол в древности сравнивали с небесным сводом, а арку портала - с Млечным Путем. Как и со всеми памятниками Самарканда, с мечетью Биби-Ханум тоже связано красивое предание. Согласно ему, грозный правитель выстроил мечеть в честь своей любимой жены Биби-Ханум. После успешного похода в Индию Темура задумал выстроить самое большое здание Востока, мечеть, превосходящую по своим размерам все мечети мира. Сверкающие стены, высокие минареты, широкий, отделанный резным мрамором портал мечети по замыслу должны были восславить в веках имя Темура и его любимой жены [30, с. 49].

Обсерватория Улугбека. Астрономическое чудо средневекового Узбекистана (см. рис. 8). Во время правления Улугбека Самарканд превратился в один из центров науки. Улугбек был хорошо образованным человеком; его учителя - известный поэт и ученый-философ шейх Ариф Азари, крупный астроном и математик Казызаде Руми – привили ему любовь к наукам и искусству. Улугбек проявил себя как талантливый исследователь в астрономии и математических науках (геометрии, тригонометрии), хорошо знакомый с трудами своих предшественников. Итогом его научных работ являются так называемые «Новые астрономические таблицы», содержащие изложение теоретических основ астрономии и координаты свыше 1000 звезд. Таблицы получили широкую известность в Европе (изданы в Оксфорде в 1665 году), Индии и Китае. Приведенные в нем сведения, а также существенно уточненные Улугбеком значения продолжительности года, наклона эклиптики к экватору и прецессии имели большое значение для

астрономии. Научные труды Улугбека были созданы благодаря уникальной обсерватории, которую он воздвиг в Самарканде. Главным стационарным инструментом был гигантский квадрант, размещенный внутри цилиндрического здания диаметром 48 м (остатки фундамента, вернее траншей от него, найдены при археологических исследованиях). Верхняя часть его меридианной дуги, размером 40,2 м достигала плоской крыши здания, ее нижняя часть (до 11 м) сохранилась до сих пор в скальной траншее, на крыше размещались азимутный круг и вращающийся квадрант, дававшие возможность фиксировать самым точным образом координаты светил в любой точке небесной сферы. Там были также солнечные часы [30, с. 50].

Священная Бухара – именно так почтительно называют узбеки этот славный город. Древнее поверье гласит: на все мусульманские города с неба нисходит благодатный свет, и только над Бухарой он поднимается к небу. Город не зря зовется «опорой ислама». Здесь сосредоточено небывалое количество мечетей, а также находятся усыпальницы многих исламских святых. Площадь Регистан в Бухаре. Существует легенда, что название площади – место, усыпанное песком – произошло оттого, что земля здесь была покрыта песком, чтобы впитывать кровь жертв публичных казней, которые якобы совершали на этом месте вплоть до начала XX века. Площадь Регистан, расположена к западу от Арка (Аркрезиденция бухарских правителей) – в прошлом – развитый центр города. В старое время перед Арком существовала большая низина, на дне которой собрался народ, который начал носить песок и засыпать низину, уничтожив озеро и образовав площадь, отсюда и название площади Регистан (рег – песок). Здесь располагались здания канцелярии, дворцы, мечети и торговые секции базара. На территории площади также находилась больница 21 (Дар аш – Шифа), где больные могли получить лекарства (дори) и диетическую пищу для лечения. Здание больницы напоминало медресе, (учебное заведение). Здесь обучались врачи. Также здесь имелись палаты для лежачих пациентов, амбулатория и

аптека [30, с. 51].

Комплекс Боло-Хауз. Единственный сохранившийся памятник на площади Регистан (см. рис. 9 в приложении 2). Он расположен напротив Арка – эмирской крепости. Комплекс состоит из водоема, пятничной мечети и минарета. Самой древней частью комплекса является водоем (Хауз), который называется Боло – Хауз, что означает («детский водоем»). Он является одним из немногих сохранившихся в Бухаре. До прихода советской власти в Бухаре их было множество. Они являлись источником воды для населения. Боло – Хауз – мечеть была построена в 1712 году по приказу жены правителя Бухары. Другая версия гласит, что Эмир Шахмурад (1785 – 1800) построил ее для публичных молитв, потому что ему нравилось быть ближе к своему народу. Несмотря на то, что в тот период в Бухарском ханстве наблюдался упадок в культуре, экономике, тем не менее, была построена эта одна из самых красивых мечетей Бухары. Эта мечеть, XVIII в., с запоминающимся роскошным расписным многоколонным айваном, который отражается вместе с минаретом в водах хауза. Деревянный потолок айвана (традиционный крытый навес), который опирается на изящные колонны, богато декорирован резьбой и украшен цветочным и геометрическим орнаментом. Там часто молились правители города [30, с. 51].

Ханака Файзабад. Была построена в 1598 – 1599 годах, известным суфием Мавлоно Поянда – Мухаммад Ахси (Ахсикети) – йи Файзободи, который умер спустя 2 года, в 1601 году (см. рис. 10 в приложении 2). Мечеть – ханака служила как для ежедневных пятикратных намазов, так и для пятничных, общих молитв. Она была также и местом совершения ритуальных собраний суфиев, и местом временного пристанища дервишей. Это прекрасное творение своего времени. Ее большой, высокий, светлый зал не уступает дворцовому. Вся архитектура здания пронизана изяществом и благородством. Композиция мечети парадна. К центральному залу примыкают с обеих сторон сквозные арочно-купольные галереи. За

михрабом (ниша, ориентирующая молящихся лицом к Мекке) в три этажа размещены жилые худжры для временного пристанища дервишей. Чаша купола в интерьере украшена эффектной двухцветной резьбой по ганчу в технике «часпак» [30, с. 52].

Крепость Арк. Символ государственной власти Цитадель Арк – древний символ государственной власти (см. рис. 11 в приложении 2). Кажется, что с самого сотворения мира стоит в центре Бухары эта огромная крепость, которая всегда была защитой и опорой для бухарских правителей. История Арка все еще покрыта тайной. Возраст Арка не установлен точно, но, во всяком случае, полторы тысячи лет тому назад эта величественная крепость уже была местопребыванием правителя. Построена она усилием тысячи рабов, создавших 22 искусственный холм вручную, без мощной техники, под палящим солнцем много веков назад. В течение веков Арк оставался главной резиденцией бухарского эмира, местом, откуда осуществлялось верховное командование страны. Здесь, в Арке, кроме правителей, жили и творили великие ученые, поэты и философы: Рудаки, Фирдоуси, Авиценна, Фараби, Омар Хайям [30, с. 52].

Наряду с Ташкентом, Бухарой и Самаркандом еще одним центром притяжения туристов, является город Хива. Комплекс Ислам Ходжа. В этот практически современный комплекс, относящийся к началу XX века, входят минарет и медресе, объединенные под именем Ислама Ходжи – премьер-министра хивинского хана Исфандияра. Минарет Ислама Ходжи называют символом Хивы. Его форма, суженная кверху, восходит к ранним образцам архитектуры (XIV век). На минарете, кирпичная кладка чередуется с полосами глазурованных узоров. Высота минарета 56,6 метров, диаметр основания 9,5 метров. Медресе Ислам Ходжа расположено за минаретом. Оно состоит из 42 худжр и большого купольного зала. Мастерство зодчих можно увидеть в контрастных комбинациях архитектурных форм, умело использованных на ограниченном пространстве. Ниша михраб украшена майоликой и резьбой по ганчу. Фасад отделан глазурью [30, с. 52].

Мавзолей Пахлаван Махмуда. Если голубые купола – этот символ восточной архитектуры сплошь и рядом встречается в Самарканде и Бухаре, то в Хиве, в частности, в Ичан – Кале, бирюзовый купол только один (см. рис. 12 в приложении 2). Он украшает усыпальницу Пахлавана Махмуда – поэта и богатыря XIV века. О его силе и храбрости ходили легенды. Одна из них рассказывает о том, как своей силой Пахлаван покорил индийского правителя и тот согласился наградить его всем, что пожелает богатырь. Тогда Пахлаван Махмуд сказал: «Освободите из плена моих земляков». На вопрос же «сколько человек освободить?», Махмуд сказал: сколько влезет в кожу коровы. Он порезал кожу на тонкие полоски, которые связал в один большой пояс и обмотал всех пленных. Так Махмуд спас от рабства многих людей. После его смерти, мусульманское духовенство возвело его в ранг святых. Комплекс мавзолея Пахлаван Махмуда был построен только в 1701 году, о чем говорит гравировка на каменных воротах. Купол мавзолея, покрыт голубой глазурованной плиткой со сверкающей позолоченной верхушкой. Первоначально мавзолей был скромным и небольшим, но быстро стал местом паломничества с большим количеством худжр, ханака и мечетей. Стены мавзолея украшены великолепной майоликой. В мавзолее Пахлавана Махмуда люди молятся и пьют святую воду [30, с. 53].

Ичан – Кала. В древности Хива, как и другие восточные города, делилась на три части: крепость – Куня – Арк, предместье – Дишан – кала и город – Ичан – кала (см. рис. 13 в приложении 2). Сегодня Ичан – Кала – это музей под открытым небом – старая часть города, обнесенная крепостной 23 стеной и превращенная в государственный историко-археологический музей-заповедник. Именно здесь на огромной территории в 26 га сохранен экзотический образ восточного города. Но больше всего поражает то, что Ичан – Кала – не просто застывший город – музей, а живая заселенная часть города. Здесь проживает до 300 семей, в основном они занимаются ремесленничеством. Глиняная стена (более 2 км длиной, высотой до 10 м и 5 – 6 м толщиной), окружающая город имеет четверо ворот – на каждой

стороне света. Западные ворота – Ата Дарваза. Ворота Багча ведут в Ургенч, бывшую столицу Хорезма, ворота Палван открывают дорогу к Амударье и далее в восточном направлении, а ворота «Таш» – в южном направлении. В Ичан – Кала сохранилось около 60 исторических сооружений. Здесь можно увидеть такие уникальные памятники истории, как: комплекс цитадели Куня – Арк, комплекс дворца Таш – Хаули, полностью покрытый глазурованной плиткой минарет Калта – Минор, знаменитую мечеть Джума с её 213 резными колоннами, символ Хивы - минарет Ислам – Ходжа и многое другое [17, с. 167].

Уникальностью и неповторимостью культурного наследия Узбекистана, является узбекская кухня, которую любят и почитают во всем мире. Она является самой яркой и разнообразной по своим вкусовым и внешним качествам кухней на Востоке. Многие узбекские рецепты имеют многовековую историю, а приготовление пищи сопровождают различные ритуалы, дошедшие до наших дней. За тысячелетнюю историю в узбекской кулинарии сложились свои специфические особенности. Национальная узбекская кухня – это отдельный пласт культуры узбекского народа. В отличие от своих кочевых соседей, узбеки всегда были оседлым народом, культивировавшим земледелие и животноводство. В своих плодородных долинах испокон веков узбеки выращивали для себя овощи, фрукты и злаки. Разводили скот, который служил источником мяса, обилие которого можно наблюдать во многих блюдах. Несомненно, узбекская кухня впитала в себя кулинарные традиции тюркского, казахского, уйгурского, таджикского, татарского и монгольского народов, населявших эту территорию и соседних народов. Среди заимствованных есть такие блюда, как жаркое, люля-кебаб, богурсак, хворост, пельмени, манты, лагман и т. п. Однако, в свою очередь такие исконно узбекские блюда, как многие разновидности плова, димлама, буглама, шурпа, мастава и другие, украсили столы многих стран мира.

Множество различных рецептов в узбекской кухне связано с тем, что тут широко используются не только мясные продукты, но и сочные овощи,

фрукты, зелень, специи, злаки – все, что в изобилии произрастает на этой благодатной земле. В Узбекистане собирают богатые урожаи пшеницы, риса, кукурузы, ячменя, бобовых (маш, горох и соя) [17, с. 168].

Благодаря теплему климату здесь растет большое разнообразие фруктов, овощей, винограда и бахчевых, а также цитрусовых, зелени, ягод и орехов. Все это 24 гастрономическое великолепие используется в приготовлении узбекских блюд. Важное место в узбекской кулинарии занимают мучные изделия, а также кисломолочные продукты. Национальная узбекская кухня характеризуется интенсивным использованием мяса, в первую очередь баранины, говядины и конины. В разных регионах страны его готовят по-своему. На севере отдают предпочтение плову, жареному мясу, изделиям из теста и лепешкам. На юге же готовят множество видов довольно сложных блюд из риса и овощей, а также делают превосходные десерты. В Узбекистане, как и у многих народов, прием пищи трехразовый: завтрак – нонушта, обед – тушлик овкат, и ужин – кечки овкат. Нонушта буквально означает «ломать лепешки» или «есть хлеб». Едят узбеки в основном руками, а сидят на полу или за низеньким столиком – дастарханом – широкой скатертью. Сначала на стол подают сладости и фрукты. После чая и сладостей подают овощи и салаты. Затем настает очередь супов – ароматной шурпы, густой маставы. И завершают застолье главные блюда – манты, лагман, шашлык и плов. Узбекская кухня – это, возможно, одна из самых главных достопримечательностей Узбекистана, которая станет открытием для всех гурманов [17, с. 170].

Туристская инфраструктура Узбекистана.

Важнейшим фактором привлекательного геостратегического положения Узбекистана является наличие развитой системы транспортных коммуникаций. В настоящее время транспортная система страны практически удовлетворяет внутренние потребности в перевозках. Транспортные услуги в Узбекистане. С комфортом добраться из Ташкента до Самарканда можно на новейшем высокоскоростном электропоезде

«Афросиаб», построенном компанией «PATENTES TALGO S.L.» (Испания), который курсирует ежедневно (см. рис. 14 в приложении 2). Состав электропоезда – Два локомотива; – Девять комфортабельных вагонов: 2 вагона «VIP» класса; 2 вагона «Бизнес» класса; 4 вагона «Эконом» класса; 1 вагон «Бистро». Максимальная коммерческая скорость 250 км/ч. Ширина колеи равна 1520 мм, что позволяет поезду находиться в устойчивом состоянии на всём пути следования. Передний дизайн электропоезда: – аэродинамический, оптимизированный под действие волны давления и бокового ветра. Габариты электропоезда: длина – 157 метров, высота – 4 метра, время в пути – 2 часа 10 минут. В вагонах поезда созданы все условия для комфортного проезда пассажиров. Все салоны оборудованы мягкими, удобными креслами с откидной спинкой, столиком и опорой для ног, встроенным аудиовидеомодулем, мониторами для просмотра видео и аудиороликов, каждое место оснащено лампочкой для 25 чтения. Окна вагонов изготовлены из изолирующего многослойного стекла, оснащены солнцезащитными шторами. Комфортный климат поддерживается в салоне вне зависимости от времени года. В салонах всех вагонов есть вешалки для одежды и свободное место для хранения крупного багажа. Над сиденьями салона размещены багажные полки. В вагоне «Бистро» пассажиры могут выпить чашечку чая, кофе или прохладительные напитки, а также им будет предложено меню с большим выбором восточных и европейский блюд. Все зоны поезда являются зонами для некурящих. В каждом вагоне находится табло, информирующее о маршруте следования, номере вагона, температуре воздуха в салоне и текущей скорости движения. Салоны вагонов имеют ковровое покрытие, обеспечивающее уют и хорошую шумоизоляцию. В вагонах также созданы все условия для людей с ограниченными физическими возможностями (инвалидов). В 3 – м вагоне поезда имеется место с надёжным креплением для размещения инвалидных колясок. Место снабжено кнопкой вызова стюарда. Рядом находится специализированный туалет, рассчитанный на использование инвалидов в колясках. Пол во всех

зонах поезда «Афросиаб» одного уровня, что облегчает перемещение инвалидов колясок. Для подтверждения соответствий поезда «Афросиаб» требованиям норм безопасности для эксплуатации на узбекских железных дорогах был проведен полный цикл предварительных, приёмочных и сертификационных испытаний поезда. Расписание движения высокоскоростного электропоезда «Афросиаб».

Авиасообщение Узбекистана. За годы независимости парк воздушных судов пополнился такими современными самолетами как пассажирские «Боинг – 757 – 200», «Боинг – 767», «Боинг – 767 – 300 ER», Боинг 787 – 8 «Dreanliner», «Airbus» «A – 310», «Airbus» A320 – 200, «RJ – 85» и грузовые Boeing – 767 – 300BCF и Airbus A300 – 600. Наряду с этим, действующий в составе авиакомпаний единственный в Центральной Азии центр по техническому обслуживанию авиационной техники последнего поколения предоставляет услуги свыше 300 иностранным самолетам. Сегодня международный интермодальный центр логистики, созданный на базе аэропорта «Навои», является одним из крупнейших и наиболее высокотехнологичных авиагрузовых комплексов региона. На территории государств СНГ международный интермодальный логистический центр «Навои» единственный и занимается загрузкой, разгрузкой товаров, их разноской и размещением в складах за короткие сроки. Оснащенный современными аэронавигационными устройствами международный интермодальный логистический центр, несмотря на погодные условия, стал способен принимать различные виды авиалайнеров. Сегодня он соединяет Узбекистан с основными логистическими центрами Евразии – Франкфурт, Милан, Брюссель, Вена, Базель, Сарагоса, Дубай, Дели, Инчон, 26 Тяньцзинь, Гуанчжоу, Ханой и Шанхай. Грузовой терминал аэропорта, оснащенный специальными камерами хранения с различным температурным режимом от -25 до + 2 градусов °C, имеет широкие возможности для обработки и хранения сельскохозяйственной продукции, а также большемерных, тяжеловесных, опасных и других нестандартных типов грузов, следующих

как на экспорт, так и на импорт. Его мощности позволяют хранить и обработать в сутки до 300 тонн грузов. Модернизованы по требованиям международного стандарта 11 аэропортов (в городах Ташкент, Нукус, Самарканд, Бухара, Ургенч, Термез, Карши, Наманган, Андижан, Фергана и Навои). Аэропорт Ташкента считается самым крупным аэропортом в Центральной Азии. Аэропорты Бухары, Самарканда и Ургенча также владеют статусом международного аэропорта. 15 Открыты новые направления в Сингапур, Минск, Воронеж, Лахор, Душанбе, из Самарканда в Стамбул, а также привлекательные для европейских туристов рейсы из Милана и Парижа прямо в Ургенч. Исходя из повышенного спроса пассажиров, сегодня увеличены частоты в Урумчи, Сочи, Новосибирск, Амритсар, Дели, Сеул. В зимний период запланировано осуществление чартерных рейсов на Иссык – куль, Мальдивские острова и в Барселону. Открыты прямые рейсы в туристические города Узбекистана – Ургенч, Бухару и Самарканд, из стран дальнего и ближнего зарубежья [2, с. 32].

Автосообщение Узбекистана. На долю автомобильного транспорта приходится около 6% внешнеторговых и 88% внутренних пассажирских и грузоперевозок. 90% внутренних грузовых и пассажирских перевозок приходится на долю частного сектора. Узбекистан располагает развитой базой производства современных автомобилей. Объем экспорта легковых автомобилей 100 тыс. шт. в год, 80% автобусных пассажирских перевозок в Ташкенте осуществляется автобусами Мерседес – Бенц. Растет доля автобусов Исузу, выпускаемых в Самарканде в городских пассажирских перевозках. Общая протяженность автомобильных дорог – 180 тыс. км. в том числе 43 тыс. общего пользования и 4,6 тыс. международного сообщения [2, с. 31].

В Узбекистане, так же развивается индустрия гостеприимства. В стране построено много новых фешенебельных гостиниц, в том числе и общенациональные гостиничные сети и по типу В&В. Большинство из них частные. Общая вместительность гостиниц в Республике Узбекистан

составляет 16 071 человек, а в городе Ташкенте – 6763 (количество мест). Всего в Республике Узбекистан 234 гостиницы и 27 аналогичных объектов размещения (пансионаты, общежития для приезжих и др.). 28 % гостиниц имеют категорию (звездность) – от одной звезды до пяти, 27 большая часть подобных гостиниц расположена в Ташкенте (58 %). Одно – и двухзвёздочные отели расположены только в областях республики, а пятизвёздочные – только в Ташкенте. Больше половины частных гостиниц приходится на г. Ташкент (54 %). Номерной фонд в Республике Узбекистан составляет 9 537 номеров, или 17 545 мест [2, с. 45].

Наряду с крупными изысканными ресторанами, Ташкент изобилует небольшими заведениями, где можно вкусно и недорого поесть. Зачастую кафе может располагаться во дворе частного узбекского дома, где Вам предложат меню с настоящими узбекскими блюдами: узбекским пловом, сочной хрустящей самсой, мантами, лагманом, шурпой, кебабом и многими другими. Стабильная теплая погода позволяет с марта по ноябрь посещать летние кафе и чайханы на свежем воздухе, которые есть в каждом районе Ташкента, но особенно большое их скопление наблюдается в районе Старого города и базара Чорсу [2, с. 45].

Кафе и рестораны Самарканда предлагают в основном узбекские национальные блюда, тем не менее многие рестораны имеют в своем меню и блюда европейской кухни (в том числе и вегетарианской). В Самарканде также имеются небольшие кафе и национальные дома, где в домашней обстановке Вы сможете не только рассмотреть все тонкости национального колорита, но и оценить особенности местных кулинарных традиций. Обязательно попробуйте в Самарканде шашлыки и самаркандский плов - он отличается от любых других пловов (стоит сказать, что плов во всех регионах Узбекистана готовят по-разному) [9, с. 43].

Многие кафе и рестораны Бухары сосредоточены в старой части города и его историческом сердце - вокруг площади Ляби Хауз. Именно здесь проводятся национальные представления, находятся лавки ремесленников,

располагаются художники и музыканты. В большинстве своем рестораны Бухары предлагают сытные блюда узбекской национальной кухни: бухарский плов, шашлыки, уйгурский жиз, манты, внушительных размеров бухарскую самсу и др. В изобильных меню многих ресторанов Вы найдете и блюда европейской кухни (в том числе диетическое и вегетарианское меню) [9, с. 43].

Кафе и рестораны древней Хивы расположены непосредственно на территории исторических объектов: во внутренней части города – Ичан-Кале, и во внешней – Дишан Кале. Некоторые рестораны размещаются прямо в зданиях старинных медресе, благодаря чему внутри создается неподдельная атмосфера средневекового Востока. Здесь Вам будут предложены традиционные блюда узбекской кухни, которые готовят только в Хорезме: хорезмский плов, очень отличающийся от любого другого узбекского плова; тухум барак, 28 похожие на вареники с начинкой из яиц и молока; шувит оши («плов из зелени») – зеленая лапша из теста с травами, приправленная мясно-овощным рагу [9, с. 44].

Таблица 1

Туристские объекты, предлагаемые для иностранных туристов (в %)

№	Виды объектов	Доля в общем объеме туристских объектов
1	Достопримечательные объекты	33,0
2	Музеи и выставки	14,0
3	Сельские объекты	18,0
4	Объекты отдыха	11,0
5	Объекты промышленности	1,0
6	Объекты народного творчества	18,0
7	Объекты природы	3,5
8	Железные дороги	1,5
	Итого:	100

Большим туристским потенциалом в Узбекистане обладает этнотуризм, который может стать основой для формирования пакета туруслуг свадебного тура. Среди множества национальных узбекских праздников и обычаев особый интерес для туристов может представлять узбекская свадьба.

Узбекская свадьба – это красочное, мероприятие, связанное с множеством, исторически сложившихся, обрядов, традиций и местных условий:

1. Поиск невесты и сватовство;
2. Праздник для девушек «Киз Ош»;
3. Банкет для мужчин «Эрталабки Ош»;
4. Никох Туй (венчание);
5. Свадебный банкет;
6. Келин салом (поклон невесты) [36].

Свадьбы в Узбекистане, славятся обилием вкусной еды и напитков, которые подаются на протяжении нескольких дней, и являются одним из важнейших событий для узбекской семьи (см. рис. 15 в приложении 2). Даже если сватовство произошло за пределами страны, свадьба должна быть проведена непременно на родине молодых, в Узбекистане. Это череда действий, в несколько дней, прежде чем молодожёны начнут совместную жизнь, а поиск невесты – особое дело, которым занимаются старейшины семьи [36].

Рассмотрим некоторые важные составляющие детали узбекской свадьбы. Поиск невесты и сватовство – один из значимых этапов узбекской свадьбы. Узбекская невеста – натура особого характера, поиском которой занимаются «профи». Обычно, это бабушка, мать, сёстры. В выборе кандидатуры играет большую роль обстановка в семье невесты. Приоритетны невесты, которые выросли и воспитались в полноценной семье, где не было: скандалов, родители пользуются уважением среди соседей, на работе и в обществе в целом. Ключевые моменты – социальное положение и воспитание. Издавна так повелось, что для того, чтобы укрепить, а ещё лучше, поднять статус семьи, необходимо связать узами брака с семьёй, чей статус, как минимум, не ниже, а выше [36].

Таким образом, жених может и сам подыскать себе невесту, но чувства играют самую последнюю роль, даже при самостоятельном выборе невесты,

окончательное решение будет за старшими семьи жениха. Если во всех отношениях выбор устраивает, начинается сватовство. Свахи отправляются в дом избранницы. День этот обговаривается заранее с родителями девушки, чтобы они успели подготовиться как следует, ведь это важный шаг для семей. Свахи, придя в дом к родителям девушки, обязательно приглашаются к столу, за которым и происходит обычная светская беседа на разные темы. Во время чаепития будущая невестка должна ухаживать за гостями, чтобы всегда был налит чай, гости были довольны и накормлены, как следует.

Во время общения уделяют особое внимание таким вещам, как:

- убранство в доме;
- чистота и порядок;
- воспитанность девушки
- скромность и немногословность;
- умение вести домашние дела;
- отношения родителей друг к другу;
- отношение родителей к дочери;
- отношение к гостям [37].

По обычаю, к согласию родственники жениха и невесты приходят только на третий визит сватов. Родители невесты разламывают лепешку, символизируя этим утвердительное решение выдать свою дочь замуж. Традиционная помолвка называется Фатиха – Туй, и справляется очень пышно, с приглашением гостей. Девушка одаривается подарками и сладостями со стороны родителей жениха. После этого начинается подготовка к самой свадьбе [37].

Киз Ош – это узбекский девичник, ещё одна часть узбекского свадебного обряда. На востоке так заведено, что невеста из Узбекистана должна быть с богатым приданным. Потому, как только в семье родилась девочка, родители начинают задумываться о сборе приданного. Иногда его начинают собирать ещё с 6 лет. Кроме того, хоть и по устоявшейся традиции, расходы на свадьбу ложатся на плечи семьи жениха, но в современных

реалиях, чаще всего, они делятся поровну на две семьи, ведь траты просто огромные. Прежде, чем устроить само свадебное торжество, проводится так же праздник в доме невесты, где собираются только лишь девушки, подружки невесты, и женская часть семьи. Этот, своего рода девичник, проходит очень бурно, ярко и весело. Девушки веселятся, танцуют, поют песни. На столах очень много сладких угощений. Невесты часто могут дарить подарки своим подружкам [37].

Так же как и в России, в Узбекистане отмечают мальчишник «Эрталабки Ош» (см рис. 27 в приложении 2). Жених так же справляет мальчишник, только тут всё проходит достаточно церемонно, и торжественно. Устраивает торжество отец. Это утренний узбекский плов, который должен быть готов к окончанию утренней молитвы. Приглашаются на него исключительно мужчины. Этот этап особо важен для семьи жениха, так как чем больше людей будет присутствовать на нём, тем более уважаемым будет отец жениха. Отказ от приглашения может стать личным оскорблением для семьи. Традиционно, эти мероприятия отмечались в доме невесты и в доме жениха, соответственно. Однако, в последнее время, ввиду проживания в квартирных домах, и не имея возможности устроить праздник в собственном дворе, всё чаще прибегают к помощи ресторанов кафе и чайханы, тем самым облегчая себе организацию праздника [37].

Важная часть свадебного обряда – это «Никох Туй» (венчание). После утреннего плова жених, одетый в свадебный наряд, под звонкую музыку, в сопровождении друзей и близких родственников, направляется в дом невесты. Невеста ожидает его, одетая в свадебное платье, с прикрытым фатой лицом. Раньше свадебный наряд невесты был полностью в национальном стиле, а сейчас от него остались лишь некоторые элементы. Пока гости веселятся, танцуют и поют песни у дома невесты, жених проходит в комнату, где его ждут избранница и имам, священнослужитель, который и должен провести обряд Никох. Но прежде церемония предусматривает несколько интересных обычаев. Невеста выходит к жениху в сопровождении своих

близких друзей, которые держат над её головой особое свадебное покрывало, болимпуш, вышитое вручную особыми узорами, которые несут в себе смысл самых добрых пожеланий. Жених с невестой выходят к гостям в чимилдик, где они укрываются от взоров остальных, под сопровождение громких и весёлых возгласов [37].

Затем старейшая женщина читает молитву, а после вокруг укрытых молодых несколько женщин, с зажженными свечами в руках, обходят трижды, символизируя пожелание добра и крепкой семьи молодым, чтобы уберечь их от злых духов и дурных помыслов. После этого, жених должен отведать из чаши сладкий мёд, а затем угостить им невесту. Этот обряд является благословением на сладкую семейную жизнь, без ссор, упрёков и негатива. После этой церемонии, жених и невеста должны вдвоём посмотреться в зеркало, в которое ещё никто не смотрел, после чего жених должен надеть на руку невесты какое-либо украшение. Чаще всего это браслет. Так они заключают союз друг с другом [37].

И снова застолье, это ведь узбекская свадьба, обычаи требуют. Для молодых застилается белоснежная скатерть, на которую раскладываются фрукты, сладости и множество различных восточных угощений. Молодые проходят за стол, родители благословляют их на долгую и крепкую семейную жизнь. С этого момента имам начинает зачитывать их обязанности друг перед другом, а после прочтения особой молитвы Хутбаи-Никох, их брак заключается на небесах [37].

Вот только после всех этих мероприятий молодые могут законодательно зарегистрировать новую семью в отделении ЗАГС. Вместе с молодыми, чаще всего, туда направляются друзья жениха и невесты. После регистрации в ЗАГСе молодые имеют возможность погулять до наступления свадебного торжества, которое им готовят родители.

Центральной частью узбекской свадьбы является современный свадебный банкет. Не все знают, насколько бывает пышной свадьба узбеков. На свадьбу принято приглашать максимально возможное количество людей,

чем более масштабной получится узбекская свадьба, тем лучше. Это требует колоссальных затрат, так как редко бывают свадьбы, на которых присутствует менее 500 гостей. Чем больше людей на свадьбе, тем дальше будет разнесена весть о гостеприимстве и щедрости устроителей.

Во время всего торжества невеста сидит с прикрытым вуалью лицом, опутив глаза, показывая смирение и покорность. Гости же тем временем веселятся, пляшут, поют песни, устраивают различные конкурсы и состязания. Музыка звучит настолько громко, насколько это возможно, чтобы в самых отдалённых уголках города люди знали, где торжество и присоединялись. Очень важно, чтобы на столах было заставлено угощением всё свободное пространство. И, конечно же, самым важным блюдом на свадьбе является свадебный плов, который готовится в огромном казане, чтобы гарантированно накормить им всех гостей, а то, что останется, раздать людям [37].

Следующий этап узбекской свадьбы является «Келин Салом» поклон невесты (см. рис. 28 в приложении 2). На этом не заканчиваются свадебные церемонии. Со следующего дня в дом к молодым начинают приходить гости, с раннего утра. К этому моменту в доме должно быть всё прибрано, наведён порядок и дом украшен. Невеста обязана встречать каждого гостя, которые приходят с подарками. Каждому она должна непрерывно кланяться, принимая дары, и в ответ делать так же небольшой подарок в виде украшений, платков или белоснежных полотенец. Гости идут в дом с утра и до позднего вечера и несут чаще всего в подарок те вещи, которые непременно будут нужны молодым для убранства жилища, это посуда, ковры, покрывала и многое другое [37].

Таким образом, опираясь на работы: Е.Г. Архангельской, Р.А. Джураевой, М.К. Каримова, Ф.З. Камалова, Ж.К. Муминовой, М.Я. Ходжаевой и официальные сайты туристских объектов Узбекистана, можно сделать вывод о том, что Узбекистан обладает богатой культурой, обычаями и достопримечательностями, количеством, которые могут быть

основой для проектирования свадебного тура. Туристы имеют возможность увидеть собственными глазами оригинальные узбекские выступления: танцы, театральное представление. Можно попробовать узбекскую традиционную еду, которая с древнейших времен считается очень полезной и вкусной, например, плов, самса, дограма, гутап и универсальные лепешки с кунджутом, чакчак с медом. Самые живописные места и достопримечательности, как: Музей Амира Тимура, Ташкентский базар, зоопарк, Мавзолей Гур-Эмир, Мечеть Бии-Ханум, памятники, крепости, комплексы и многие и др. Узбекистан удивительная живописная и разноплановая страна. Развитие свадебного туризма в Узбекистане для российских туристов обеспечивает сближение таких, на первый взгляд совершенно разных стран: России и Узбекистан. Благодаря такому виду туризма можно поддерживать отношения между странами, избавившись от недопонимания, искаженных представлений друг о друге. Можно лучше разобраться в особенностях Узбекистана, возможно, многое из «странного», «необычного» и «загадочно-восточного» окажется логичным и неизбежным. На сегодняшний день Узбекистан является перспективной страной для разработки новых свадебных туров.

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЛЯ СВАДЕБНОГО ТУРА

2.1. Маркетинговое исследование на предмет актуальности проектирования свадебного тура в Узбекистан

Для обоснования востребованности нового турпродукта для российского рынка необходимо обратиться к маркетингу и провести маркетинговое исследование. Маркетинг в туризме – это деятельность по планированию и разработке туристских услуг, стимулированию на них спроса и ценообразованию. Одной из функций маркетинга является маркетинговое исследование спроса и предложения. Маркетинговые исследования представляют собой сбор, обработку и анализ данных с целью уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений [10, с. 13].

Согласно точке зрения Е. П. Голубкова, процесс маркетинговых исследований включает следующие этапы и процедуры:

1. Определение проблемы и целей исследования (определение потребностей в проведении маркетинговых исследований, определение проблемы, формулирование целей маркетинговых исследований).
2. Разработка плана исследований (выбор методов проведения маркетинговых исследований, определение типа требуемой информации и источников ее получения, определение методов сбора необходимых данных, разработка форм для сбора данных, разработка выборочного плана и определение объема выборки).
3. Реализация плана исследований (сбор данных и анализ данных).
4. Интерпретация полученных результатов и их доведение до производства [10, с. 14].

Для уменьшения степени неопределённости и риска туристическое предприятие (туроператор, гостиница и т. д.) должно располагать надёжной,

объективной и своевременной информацией. Процесс маркетинговых исследований туристского продукта включает в себя: позиционирование турпродукта, оценку его конкурентоспособности, изучение его жизненного цикла, оптимизацию продуктовой номенклатуры туристического предприятия, исследования, связанные с разработкой и внедрением на рынок новых продуктов, исследования товарных марок, связанные с принятием решений по установлению цен на туристические продукты [10, с. 14]

Маркетинговые исследования конкурентной среды, анализ структуры и динамики конкурентных сил позволяют выявить наиболее значимых соперников предприятия. Для выработки конкретных маркетинговых рекомендаций и расширения рамок поиска собственных преимуществ в борьбе необходимо определить сильные и слабые стороны конкурентов, оценить их потенциал, цели, стратегию. Главный элемент маркетинговых исследований конкурентов – это построение конкурентной карты рынка, представляющей собой классификацию конкурентов по занимаемой ими позиции на рынке. Процесс маркетинговых исследований потребителей включает в себя анализ факторов, влияющих на поведение потребителей туристских услуг, исследования мотивов их поведения и процесса принятия решения о покупке турпродукта, оценку степени удовлетворённости/неудовлетворённости потребителей.

Одним из наиболее используемых методов маркетингового исследования является анкетирование (подвид интервью). Анкетирование чаще всего рассматривается как форма опроса, в ходе которого респондент самостоятельно фиксирует ответы на поставленные в анкете вопросы.

С целью определения сегмента потенциальных потребителей свадебного тура в Узбекистан было проведено анкетирование, в котором приняли участие 60 человек, из которых 60% женщин и 40% мужчин.

Анкета включила в себя вводную часть (инструкцию) и основную, состоящую из 10 вопросов (см. приложение 1). Респондентам было предложено ответить на следующие вопросы:

1. Как часто вы путешествуете за границу?
2. Интересен ли вам свадебный туризм?
3. Какая наиболее оптимальная для вас продолжительность свадебного тура?
4. Было бы интересно вам поехать в Узбекистан в рамках свадебного тура?
5. Какую сумму на двоих вы готовы потратить на свадебный тур в Узбекистан (без учета стоимости перелета)?
6. Какие города Узбекистана вы предпочитаете посетить?
7. Что важно для вас в путешествие: комфорт, безопасность, насыщенная программа?
8. Какие объекты вы бы хотели посетить во время путешествия?
9. Какой транспорт путешествия вы предпочитаете?
10. Ваш возраст.

Анализ полученных данных показал следующие результаты:

На первый вопрос «Как часто Вы путешествуете за границей?» респонденты ответили (см. рис. 2):

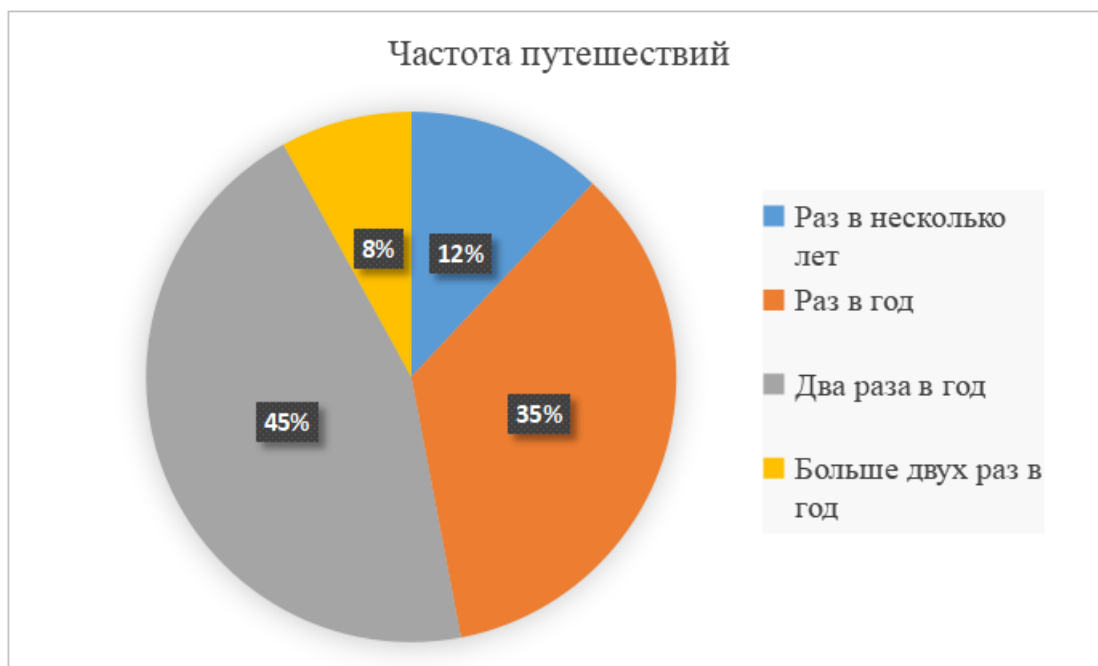


Рис. 2. Частота поездок респондентов за границей, в % от числа опрошенных

Исходя из полученных данных, мы можем увидеть, что 45% от общего числа опрошенных путешествуют два раза в год, 35% от общего числа респондентов – могут позволить себе путешествовать раз в год, 12% от общего числа опрошенных путешествуют за границей только раз в несколько лет и 8% от общего числа опрошенных путешествуют больше двух раз в год.

Далее в анкетировании участники опроса указали интерес к свадебному виду туризма (см. рис. 3).



Рис. 3. Уровень интереса туристов к свадебному туризму, в % от числа опрошенных

Данные диаграммы наглядно показывают, что свадебные туры в целом интересны потребителям туристских продуктов. Так, 74 % опрошенных указывают, что им интересен свадебный туризм, 17 % опрошенных неинтересны такие туры, как вид отдыха и 9 % затрудняются ответить.

Количество дней является одним из важнейших показателей по которому выбирают тот или иной туристский продукт. Респонденты указали следующую продолжительность дней (см. рис. 4):



Рис. 4. Оптимальная продолжительность туров для туристов, в % от опрошенных

Среди тех, кто выбрал свадебный тур, основная масса опрошенных указывает, что оптимальная продолжительность такого тура для них 7 – 10 дней 63 %, 3 – 6 дней выбрало 10 %, 11 – 15 дней выбрало 23 % и другое количество дней выбрало 4% участников. Если учитывать тех кто ответил «Нет» и «Затрудняюсь ответить» в вопросе «Интересен ли Вам свадебный туризм?», то 3 – 6 дней выбрало 9 %, 7 – 10 дней – 74 %, 11 – 15 дней – 17 %, другое количество дней – 5 человека.

Анализ выявил, что более половины опрошенных потенциальных туристов интересуются свадебным туром в Узбекистан и готовы совершить путешествие (см. рис. 5).



Рис. 5. Интерес туристов к свадебному туру в Узбекистан, в % от числа опрошенных

62 % хотели бы совершить свадебных тур в Узбекистан, 22 % указали, что не хотят путешествовать по данному району и 16 % – затруднились с ответом.



Рис. 6. Анализ платежеспособности туристов, в % от числа опрошенных

Анализ платежеспособных туристов показал, что они готовы потратить на свадебный тур в Узбекистан в диапазоне от 32 % опрошенных указали, что готовы потратить за тур 80 000 – 99 000 рублей, 29 % опрошенных готовы заплатить 60 000 – 79 000 рублей, 29 % указали стоимость 100 000 – 120 000 рублей и затруднились с ответом 10 % опрошенных.

После респонденты ответили на вопрос «Какие города Узбекистана вы предпочитаете посетить?» (см. рис. 7).



Рис. 7. Интерес туристов к городам Узбекистана, в % от числа опрошенных

Анализ выявил, что из четырех предложенных городов Узбекистана для участников опроса наиболее интересным оказался город Ташкент 43 %, в Бухару готовы посетить 21 %, в Самарканд 16 % и в Хиву 15% и затруднились с ответом 5 % опрошенных.

После респонденты ответили на вопрос «Что Вы больше всего цените в туристской поездке?», выяснилось, что из пяти предложенных вариантов для участников опроса наиболее важны комфорт и наличие насыщенной программы при выборе туристской поездки (см. рис. 8).



Рис. 8. Уровень интереса российских граждан в совершении путешествий в Узбекистан, в % от числа опрошенных

В ходе опроса респондентам было предложено выбрать из указанных объектов культурного наследия Узбекистана. Стало известно, что у жителей Екатеринбурга есть интерес к объектам культурного наследия Узбекистана, наибольший интерес у них вызывает посещение исторических городов, а вот сельские поселения не так интересны опрошенным (см. рис. 9).

Определен вид транспорта, который является наиболее предпочтительным для опрашиваемых (см. рис. 10).

В ходе опроса был выявлен, что авиатранспорт выбрали 53 %, автобус 13 %, железнодорожный 13 %, автотранспорт 2 %.



Рис. 9. Объекты культурного наследия Узбекистана, вызывающие наибольший интерес, в % от количества выбранных объектов

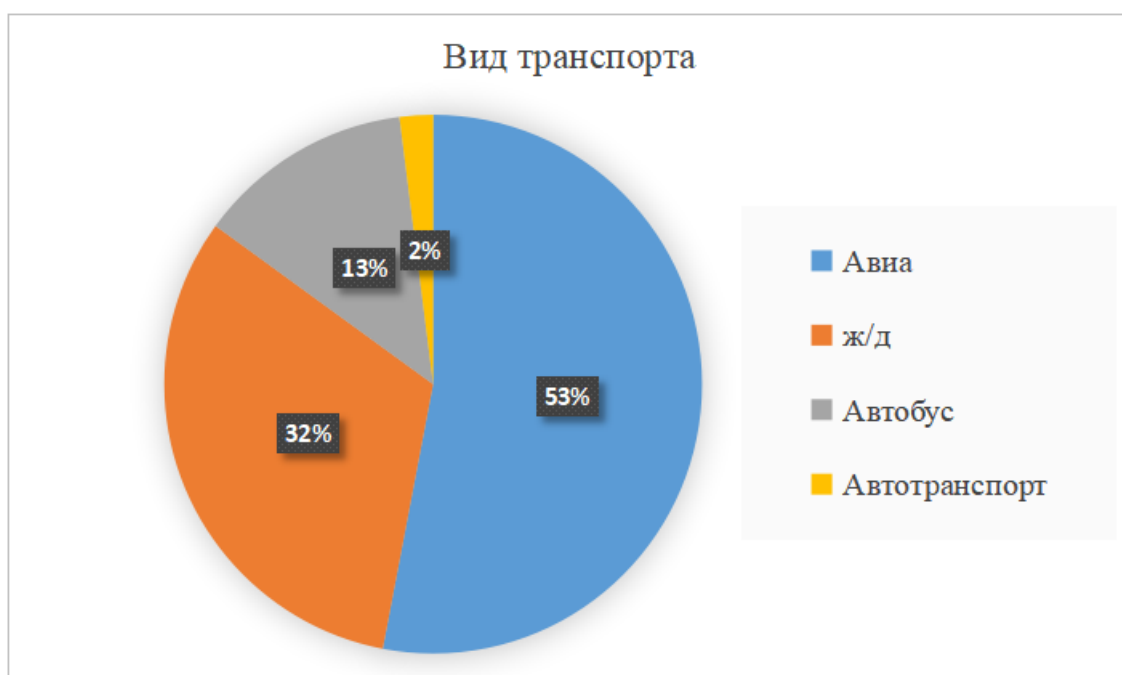


Рис. 10. Предпочитаемый вид транспорта, в % от числа опрошенных

Для сбора маркетинговой информации была разработана анкета и проведен опрос количество опрошенных в каждой возрастной категории (см. рис. 11).

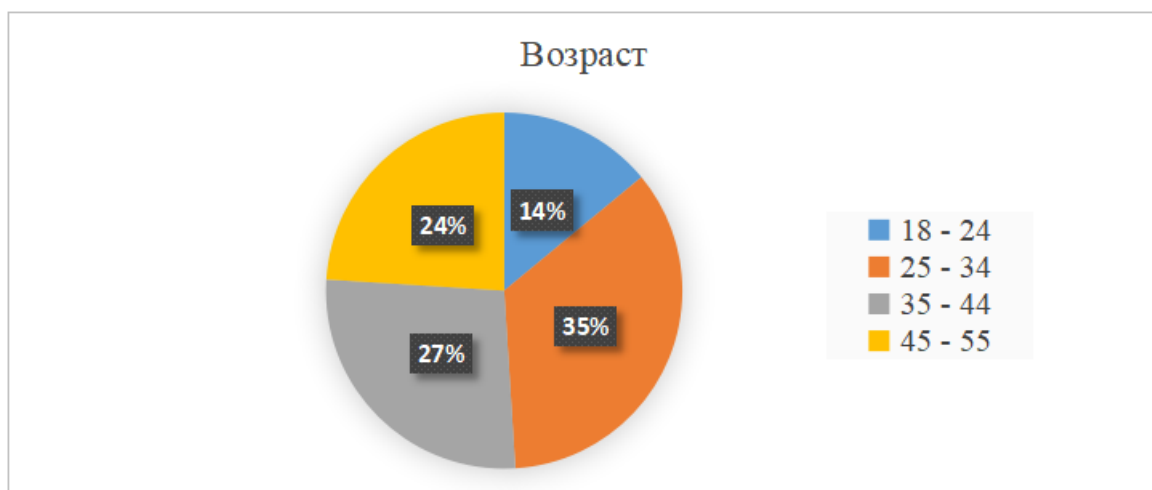


Рис. 11. Возраст респондентов, в % от опрошенных

Из полученных данных мы можем увидеть, что основной совокупностью были люди в возрасте от 25 до 34 лет – это 35 % опрошенных, 27% в возрасте от 35-44 лет, 14 % опрошенных в возрасте от 18 до 24 лет, и 24% в возрасте от 45 до 55 лет.

В настоящее время существует всего несколько свадебных туров, из Российской Федерации в Узбекистан которые проходят по территории Узбекистана, что обуславливает необходимость разработки и развития новых маршрутов. В данное время лишь три туроператора предлагают свадебные туры по Узбекистану российским туристам (см. таб. 2).

Таблица 2

Карта конкурентов

Название оператора	Маршрут	Количество дней
1	2	3
ООО «Миракль»	Маршрут: Нукус – плато Устюрт – Аральское море – Муйнак – Миздахан – Гаур Кала – Нукус – Хива – Ургенч	4 дня/3 ночи (со стоимостью 390\$)
ООО «Canaan Travel»	Маршрут: Москва – Ургенч – Хива – Бухара – Самарканд – Москва	6 дней/5 ночей (со стоимостью 680\$)
ООО «Coral Travel»	Маршрут: Ташкент – Самарканд – Бухара – Термез – Хива – Шахрисабз	6 дней/ 5 ночей (со стоимостью от 1150\$)

В Узбекистан существует небольшое количество свадебных туров.

Многие туроператоры предлагают туристам путешествия на отдельные объекты нашего маршрута. Например, Миракль тур занимается организацией тура по достопримечательностям Узбекистана. Своим клиентам предлагает различные направления для путешествий, это может быть, как и экзотический отдых, так и познавательный туризм так и классический отдых или экстремальные виды путешествий. Туры продолжительностью от 4 до 11 дней и стоимостью от 400\$ до 1500\$. Анализ предложений туры в Узбекистан показал, что интерес к региону есть.

Подводя итог, можно отметить, что проведенный маркетинговый анализ рынка и опрос потенциальных потребителей показали, что в настоящее время существует интерес к путешествию в Узбекистан. Более половины опрошенных хотели бы посетить Узбекистан, которая богата своими памятниками истории и культуры мирового значения. Большинство опрошенных понимают, что посещение этой страны не является дешевым и готовы потратить на тур от 30 тысяч до 100 тысяч рублей.

Результаты исследования позволяют говорить об актуальности разработки свадебного тура в Узбекистан. Новый тур позволит туристам глубоко познакомиться с Узбекистаном, ее историей и культурой. Привлекательность тура определяется тем, что в ходе него туристы смогут за одну поездку познакомиться с достопримечательностями Бухары и окрестностей, которые становятся объектами экскурсионного посещения россиян.

Ниже в таблице 3 приведена программа свадебного тура в Узбекистан. Предлагаемый свадебный тур рассчитан на 8 дней 7 ночей с вылетом из Екатеринбурга.

Программа тура «Узбекистан. Восточная сказка»

1 день	20-35 Прибытие в Ташкент (рейс S7 4453 Екатеринбург – Ташкент) 20-50 Встреча в аэропорту Ташкента. Переезд и размещение в гостинице. Ночь в гостинице.
2 день	08-30 Завтрак в гостинице. 09-30 Сбор группы в холле и выселение из гостиницы. 10-00 Экскурсия по Ташкенту: Музей Амира Тимура Музей истории Тимуридов, базар Ташкента - Чорсу. 14-30 Обед (трансфер до пункта питания) 15-40 Посещение Ташкентского зоопарка 18-00 Выезд из Ташкента в Самарканд (поезд Афросиаб). 20-10 Прибытие в Самарканд размещение в гостинице. Ночь в гостинице.
3 день	09-00 Завтрак в гостинице. 10-00 Экскурсия по Самарканду: самая известная площадь Центральной Азии - Регистан, мавзолей Гур-Эмир - усыпальница Великого Тамерлана. 14-00 Обед (трансфер до пункта питания) 15-00 Продолжение экскурсии по Самарканду: мечеть Биби-Ханум, Обсерватория Улугбека С 18-00 Свободное время. Ночь в гостинице.
4 день	08-00 Завтрак в гостинице. 08-50 Сбор группы в холле и выселение из гостиницы. 09-50 Переезд в Бухару (поезд Афросиаб). 11-20 Прибытие в Бухару. 13-00 Обед (трансфер до пункта питания) 14-00 Размещение в гостинице. 15-00 Экскурсия по Бухаре: посещение Площадь Регистан, Ханака Файзабад С 19-00 Свободное время. Прогулки по вечерней Бухаре. Ночь в гостинице.
5 день	09-00 Завтрак в гостинице. 10-00 Продолжение экскурсии по Бухаре: Комплекс Боло-Хауз, Крепость Арк 14-00 Обед (трансфер до пункта питания) 15-00 Свободное время, прогулка по городу, покупки. Ночь в гостинице.
6 день	09-00 Завтрак в гостинице. 11-00 Сбор группы в холле и выселение из гостиницы. 12-24 Переезд в Хиву. Скоростной поезд Бухара-Хива. Переезд через известную пустыню Кызылкум вдоль реки Амударья. Обед в дороге. 17-51 Прибытие в Хиву. Размещение в гостинице. Свободное время, посещение сувенирных лавок и мастерских. Ночь в гостинице.
7 день	09-00 Завтрак в гостинице. 10-00 Сбор группы в холле и выселение из гостиницы.

	10-30 Экскурсия по Хиве (Ичан-Кале - внутреннему городу): комплекс Пахлавана Махмуда, медресе и минарет Ислам Ходжи. Обед во время экскурсии. 16-00 Свободное время. Ночь в гостинице.
8 день	04-00 Выселение из гостиницы. Переезд в аэропорт Ургенча. 6-15 Убытие из Ургенча в Ташкент (рейс Uzbekistan Airways HY54) 9-30 Убытие из Ташкента в Екатеринбург утренним рейсом

Стоимость тура на 1 человека (группа не менее 10 человек) 55 000 рублей.

В таблице 4 приведены средства размещения туристов по программе тура «Узбекистан. Восточная сказка».

Таблица 4

Средства размещения на маршруте

Город	Основные Бутик-отели (уровень 3*)	Альтернативные Гостиницы 4*
Ташкент	Orient Inn Hotel/ Samir Hotel	Rakat Plaza Hotel 4*
Самарканд	Arba Hotel /Zilol Baht Hotel	Emirkhan 4* / Grand Samarkand 4*
Бухара	Kabir Hotel / Fatima Hotel	Omar Khayam Hotel 3*+/Asia Bukhara Hotel 4*
Хива	ShamsHotel /Shokhjahan Hotel	Bek Khiva Hotel 4*
*Примечание: Авиабилеты на внутренний перелёт из Ургенча в Ташкент - входят в стоимость (эконом класс, ограничение 20 кг багажа).		

В стоимость входит:

- Встреча/проводы в аэропорту в любое указанное туристами время прибытия/убытия рейса;
- Размещение в гостиницах в двухместных номерах с завтраком;
- Экскурсии согласно программе тура;
- Гиды-экскурсоводы в каждом городе / Гид-сопровождающий при группе более 10 чел.;
- Комфортабельный транспорт с кондиционером на весь маршрут;
- Минеральная вода на каждый день тура;
- Памятные сувениры

- Дополнительно оплачивается;
- Стоимость питания;
- Медицинские издержки и страховка.

2.2. Технологическая документация и экономическое обоснование свадебного тура в Узбекистан

Для того чтобы определить экономическую эффективность турпродукта, необходимо выполнить SWOT-анализ. Он даёт возможность оценить фактическое положение и стратегические перспективы разрабатываемого турпродукта, его сильных и слабых сторон, рыночных возможностей и факторов риска.

SWOT – это аббревиатура из английских слов Strengths (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). Внутренние факторы отражаются в S и W, а внешние – в O и T [10, с. 61].

Strengths – сильные стороны. Благодаря которым, обеспечивается конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами. За счет сильных сторон турпродукта можно увеличивать уровень продаж, прибыли и долю на рынке. Сильные стороны необходимо постоянно укреплять, улучшать, использовать в общении с потребителем рынка.

Weaknesses – слабые стороны или недостатки. Они затрудняют рост продаж и прибыли, мешают товару лидировать на рынке, являются неконкурентоспособными на рынке. За счет слабых сторон можно потерять долю рынка в долгосрочной перспективе и утратить конкурентоспособность.

Opportunities – возможности, благоприятные факторы внешней среды, которые могут влиять на рост продаж в будущем.

Threats – угрозы, негативные факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к

снижению продаж и потери доли рынка [15, с. 64].

В таблице 5 представлен SWOT-анализ разрабатываемого свадебного тура в Узбекистан.

Таблица 5

SWOT- анализ свадебного тура в Узбекистан

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- наличие большого количества ресурсов для развития культурно-познавательного туризма;- наличие развитого гостиничного инфраструктуры;- наличие развитой инфраструктуры питания;- стабильная социально-экономическая, политическая обстановка.	<ul style="list-style-type: none">- отсутствие информации содержащей об объекте туристической деятельности;- нехватка квалифицированных специалистов туристической индустрии;- недостаточность выставочных мероприятий.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">- возможность для развития разнообразных видов туризма;- возможность развития туристической инфраструктуры за счет привлечения инвестиций;- повышение привлекательности страны на основе стабильной маркетинговой политики территории.	<ul style="list-style-type: none">- кризис;- конкуренты;- несовершенное нормативно-правовой базы;- уменьшение потока туристов;- низкий спрос для въездного тура.

SWOT-анализ показывает, что разработанный тур имеет большое число сильных сторон и незначительное число слабых сторон. Самой главной слабой стороной тура является его высокая стоимость. Однако это компенсируется сильными сторонами и достоинствами тура – его насыщенной экскурсионной программой, его качественным сервисом и наличием большого количества мастер-классов.

Для того чтобы турпродукт продавался, нужно заинтересовать потенциальных потребителей, привлечь их внимание, вызвать желание у них купить данный продукт. Для привлечения внимания к данному турпродукту планируется использовать:

- рекламу в социальных сетях и интернете;
- буклеты, листовки;

– рекламирование тура в языковых центрах, где изучают корейский язык и университетах, где есть кафедры корейского языка.

Реклама является способом неценового стимулирования сбыта турпродукта и формирования спроса на него. Реклама в туризме отличается своей броскостью, убедительностью и информационной насыщенностью. К сожалению, очень сложно измерить эффект действия рекламы в туризме.

Самым эффективным способом продвижения нового тура в Узбекистан является реклама в интернете. Существует несколько форм рекламы в интернете:

- реклама на туристских порталах (баннерная реклама-онлайн, возможность бронирования тура через специально разработанную форму на портале);
- реклама на сайтах горящих путевок;
- реклама на собственном сайте туроператора;
- электронные рассылки по базе клиентов туроператора.

В таблице 6 представлены расчёты затрат на продвижение свадебного тура в Узбекистан.

Таблица 6

Затраты на продвижение свадебного тура в Узбекистан

Статьи расходов по видам рекламных средств	Расчёт стоимости затрат (руб.)
Рекламное сообщение на туристских порталах, в социальных сетях	2500 в месяц 30000 в год
Печатная рекламная продукция (буклеты) 1000 шт.	5000

Итого расходы на рекламу в год 35000 рублей, а в месяц 2916 рубля. Обоснование формирования цены очень важно для успешного экономического развития предприятия, поскольку именно от этого зависит доход организации [17, с. 67].

Существует несколько методов ценообразования, мы в работе будем использовать затратный метод ценообразования (на основе издержек).

Данный метод построен на калькулировании полной себестоимости турпродукта [17, с. 71].

Ю.А. Маркова определяет калькуляцию, документ, и в котором суммируются все виды затрат, и на их основании складывается продажная цена турпродукта. При калькуляции себестоимости турпродукта обычно учитываются:

- расходы на проживание;
- транспортные расходы;
- расходы на питание;
- страховка;
- расходы на экскурсии;
- косвенные расходы туроператора [17, с. 72].

Таким образом, в стоимость свадебного тура в Узбекистан входит:

- авиаперелет Екатеринбург – Бухара – Екатеринбург;
- внутримаршрутные трансферы – автобусные;
- проживание в отеле, в гостевом доме и завтраки;
- в программу тура включены экскурсии;
- русскоговорящий гид;
- медицинская страховка.

Дополнительно оплачиваются экскурсии, которые не входят в программу тура, например посещение кафе с национальными блюдами.

Экономические расчёты себестоимости культурно-познавательного тура в Туркменистан представлены в таблице 7.

Таблица 7

Калькуляция себестоимость свадебного тура в Узбекистан

Наименование калькуляционных Статей	Стоимость, руб.
-------------------------------------	-----------------

Перелет (Екатеринбург – Ташкент– Екатеринбург)	25000 тыс.
Трансфер с аэропорта до гостиницы	300 руб.
Проживание в гостинице (сутки) Samir Hotel (при условии двухместного размещения)	2500 руб.
Экскурсии по Ташкенту (услуги гида +плата за вход)	1700 руб.
Трансфер из Ташкента до Самарканда	1500 руб.
Трансфер с ж/д до гостиницы	100 руб.
Экскурсии по Самарканду (услуги гида +плата за вход)	1500 руб.
Проживание в гостинице (сутки) Arab Hotel (при условии двухместного размещения)	1500руб.
Трансфер с Самарканда в Бухару	1300 руб.
Трансфер с Ж/Д до гостиницы	150 руб.
Экскурсии по Бухаре (услуги гида +плата за вход)	1300 руб.
Проживание в гостинице (2 суток) Kabir Hotel (при условии двухместного размещения)	3100 руб.
Трансфер с Бухары до Хивы	900 руб.
Трансфер с вокзала до гостиницы	150 руб.
Экскурсии по Хиве (услуги гида +плата за вход)	1200 руб.
Проживание в гостинице (сутки) Shams Hotel (при условии двухместного размещения)	2100 руб.
Трансфер с Хивы до Аэропорта Ургенча	400 руб.
Всего:	44700 руб.

Себестоимость свадебного тура в Узбекистан составляет 44 700 рублей на одного человека. Стоимость предлагаемого тура рассчитана в таблице 8.

Таблица 8

Расчет стоимости свадебного тура в Узбекистан

Наименование калькуляционных статей	Показатели в стоимостном выражении (руб.)
Налог 7% (УСН)	3129
Стоимость с налогом	47829
Нормативная прибыль туроператора (15%)	7174
Стоимость одного тура	55000

Для того чтобы понимать, на сколько быстро окупится спроектированный турпродукт и когда туристская компания начнет получать прибыль с тура, рассчитаем точку безубыточности продаж свадебного тура в Узбекистан. Расчет безубыточного объема продаж представлен в таблице 9.

Таблица 9

Расчет безубыточного объема продаж свадебного тура в Узбекистан

Показатель	Сумма
------------	-------

Переменные затраты	47829
Маржинальный доход	7174
Уровень маржинального дохода (маржа)	0,166666667
Доля переменных затрат в выручке	0,833333332
Постоянные затраты в т.ч.	47416
Затраты на рекламу	2916
Интернет	500
Оплата международных переговоров	500
Коммунальные услуги	3500
Оклад сотрудников	40000
Безубыточный объем продаж	284496

Безубыточный объем продаж рассчитывается путем деления постоянных затрат на маржу. При постоянных издержках турфирмы в месяц, равных 47416 рубля, и стоимости предлагаемого тура 55 000 рубля, безубыточный объем продаж свадебного тура в Узбекистан в месяц будет составлять 284496 рублей. Для прохождения точки безубыточности в месяц турфирма должна продавать не менее 3 туров.

Таким образом, проанализировав работы: Е.А. Джанжугазой, Д.В. Арутюновой, О.А. Грачевой, В.А. Квартальнова, Ю.Н. Лапыгина, Ю.А. Марковой, для определения эффективности разрабатываемого турпродукта был составлен SWOT-анализ свадебного тура в Узбекистан и разработана программа продвижения данного тура, а также посчитаны затраты на продвижение. В соответствии с одной из задач выпускной квалификационной работы, была рассчитана стоимость восьмидневного тура, которая составила 55000 рубля на человека. В эту стоимость входят все экскурсии которые включены в данный тур, входят перелет с Екатеринбурга в Узбекистан и обратно, все внутримаршрутные перевозки, проживание с питанием. Насыщенная экскурсионная программа тура даст возможность туристам узнать Узбекистан с разных сторон, погрузиться в ее удивительную культуру и насладиться доброжелательностью местных жителей. Туристов будет сопровождать гид-переводчик, чтобы туристы не чувствовали себя не комфортно во время путешествия. При указанной стоимости тура для прохождения точки безубыточности нужно продавать не менее 3 туров в

месяц.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования в выпускной квалификационной работе было выявлено, что в развитии туризма в Узбекистане есть как положительные моменты, так и негативные. На основании трудов: С.Р. Аликова, Р.А. Джураевой, Ф.З. Камоловой, Ж.К. Муминова и Н.Н. Расуловой, что страна не так давно приобрела независимость, она смогла достичь высоких результатов, как на национальном уровне, так и на международном. По сфере туризма в стране стали открываться все больше туристических компаний, поток иностранцев увеличивается, международные отношения крепнут благодаря международным конференциям, различным выставкам. В стране открылись новые гостиничные комплексы. Туристические услуги появляются намного больше, чем 20 лет назад.

Опираясь на исследования: Д.К. Абдуллаевой, Е.А. Джанджугазовой, А.Р. Рахматуллаева, Б.Ш. Сафарова, М.М. Таировой, и официальные сайты туристских объектов Узбекистана, был сделан вывод о том, что Узбекистан обладает большим количеством туристских ресурсов, которые могут быть основой для проектирования свадебного тура. Здесь можно почувствовать великую узбекскую культуру, посетив древний мечеть «Биби – Ханум», площадь «Регистан», крепость Арк, мавзолей «Пахлаван Махмуда, рынок «Чорсу» и др. Развитие свадебного туризма в Узбекистане для российских туристов обеспечивает сближение таких, на первый взгляд совершенно разных стран: России и Узбекистан. Благодаря такому виду туризма можно поддерживать отношения между странами, избавившись от недопонимания, искаженных представлений друг о друге.

Основные отрицательные факторы, сдерживающие развитие туризма в Республики Узбекистан: Поставщики удалены от страны в целом. И высокая цена за транспортные услуги. Это резко снижает конкурентоспособность на международном рынке туризма. Несоответствие нормативным документам, определяющие правовую базу туризма в Узбекистане. Отсутствие иностранных инвестиций на данную сферу.

Решение хотя бы некоторых из этих вопросов может привести к значительному увеличению потока иностранных туристов в Узбекистан. Но их решение зависит от многих организаций и, не в последнюю очередь, от органов государственной власти различных уровней. В регионах необходимо стимулировать процессы интеграции и межотраслевого сотрудничества, создания фондов совместного финансирования инвестиционных проектов и других финансовых инструментов развития туризма, структур по продвижению регионального турпродукта на внутренний и внешние рынки, поощрять туристскую деятельность некоммерческих организаций в интересах тех групп населения, чьи доходы не обеспечивают накопления средств, достаточных для включения в организованный отдых. Таким образом, для более полной реализации экспортного потенциала туристской отрасли Узбекистана необходимо предпринимать меры не только на национальном уровне, но и на региональном уровне. Возможности для развития туризма в Узбекистане разнообразны, и каждый регион имеет свою специфику. Необходимо создать «технологические цепочки», которые позволят предприятиям туристской индустрии создавать более качественный продукт и предлагать его туристам в более удобной форме.

Узбекистан развивает индустрию туризма и гостеприимства, исходя из бережного сохранения традиций и памятников прошлого и создания новых инновационных решений. Численность прибывающих иностранных посетителей в Узбекистан ежегодно растет высокими темпами. В 2018 году страну по Проект тура «Узбекистан. Восточная сказка» посетило 5 346 тыс. человек, что превысило показатели 2017 года на 99 %. Посетители из Центральной Азии составляют 86,1 % иностранных лиц, прибывающих в Узбекистан. В последние годы в стране на законодательном уровне утвержден значительный перечень льгот и преференций для сферы туризма, что положительно влияет на темп развития данной индустрии.

Узбекистан обладает значительным потенциалом для привлечения туристских потоков. Города Самарканд, Бухара и Хива – внесены в Список

Всемирного наследия ЮНЕСКО, в них расположено более 100 архитектурно-исторических памятников мирового значения. Источником туристского интереса является традиционная гастрономия региона. Транспортная инфраструктура и индустрия гостеприимства Узбекистана развивается активными темпами.

Разработанный свадебный тур соответствует потребностям российского туриста. Специфика проекта состоит в попытке создания качественно отличного от представленного на российском рынке тура, подчеркивающего наиболее привлекательные для туристов стороны Узбекистана. Расчетные показатели тура предполагают его экономическую эффективность.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации : [Принята общенародным голосованием в 1993г.] // Российская газета. – 1993. – № 248.
2. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон : принят Гос. Думой 24 нояб. 1996г. № 132-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Конституция Республики Узбекистан [Электронный ресурс] : Принята 08.12.1992 г. ВС РУз, в редакции Закона РУз от 24.04.2003 г. N 470-II. – URL : <https://lex.uz/docs/35869>.
4. О туризме [Электронный ресурс] : Закон Республики Узбекистан от 20.08.1999 г. N 830-I. – URL : https://nrm.uz/contentf?doc=10038_zakon_respubliki_uzbekistan_ot_20_08_1999_g_n_830-i_o_turizme
5. Абдуллаева, Д. К., Нарзуллаева, Д. К. Анализ тенденций развития делового туризма в Узбекистане [Текст] / Д. К. Абдуллаева, Д. К. Нарзуллаева //Современная наука : актуальные проблемы и пути их решения. – 2016. – №. 3.– С. 66-71.
6. Аликулов, С. Р. Перспективы развития транспортной коммуникации и туризма в Узбекистане [Текст] / С. Р. Аликулов, Р. Х. Чоршанбиев //Вестник науки и образования. – 2018. – Т. 2. – №. 5 (41).
7. Асадуллина, Н. Р. Развитие интеграционных процессов в инновационной сфере в республике Узбекистан [Текст] / Н. Р. Асадуллина //Экономический вестник Донбасса. – 2013. – Т. 32. – №. 2.
8. Архангельская, Е. Г. К вопросу о факторах развития туризма в Республике Узбекистан [Текст] / Е. Г. Архангельская, М. Я. Ходжаева //Потенциал современной науки. – 2016. – №. 3. – С. 66-72.
9. Асадуллаева, М. Ю. Узбекистан-страна древней высокой культуры и архитектуры [Текст] / М. Ю. Асадуллаева //Достижения науки и образования. – 2018. – Т. 1. – №. 8 (30).
10. Бабкин, А.В. Специальные виды туризма [Текст] / А.В. Бабкин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. – 117 с.
11. Голубков, Е.П. Основы маркетинга [Текст] / Е. П. Голубков. – М. :

Фин-Пресс, 2003. – 688 с.

12. Богатов, А.П. Туристские формальности [Текст] /А.П. Богатов, Т.В. Бойко, М.В. Зубрева. – М., 2006.

13. Биржаков, М. Введение в туризм [Текст] /М. Биржаков. – СПб., 2006. – С. 34.

14. Вильданова, Л. А. Особенности прогнозирования развития дорожного хозяйства Узбекистана [Текст] / Л.А. Вильданова //Наука, образование и культура, – 2019. – №. 1 (35).

15. Джураева, Р. А. Потенциал развития туризма в Республике Узбекистан [Текст] /Р.А. Джураева //Научное сообщество студентов. – 2017. – С. 11-15.

16. Ильина, Е. Н. Туроперейтинг : организация деятельности [Текст] / Е.Н. Ильина. – М. : 2004. – 45 с.

17. Каримов, М. К., Каримова Ш. М., Гадоева М. Х. К. Увеличение количества туристов в Узбекистане за счет развития сектора гастрономического туризма [Текст] / М. К. Каримов, Ш. М. Каримова, М. Х. К. Гадоева //Вопросы науки и образования. – 2019. – №. 2 (45).

18. Камалова, Ф. З. Историко-архитектурные памятники Узбекистана как совокупность культурного наследия человечества [Текст] / Ф. З. Камалова // Вестник КГУСТА, 2013. – №. 4. – С. 167-170.

19. Кузнецов, И. Н. Научные работы [Текст] : методика подготовки и оформления /И.Н. Кузнецов. – Минск, 2000.

20. Лапыгин, Ю.Н. Стратегический менеджмент [Текст] / Ю.Н. Лапыгин. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 236 с.

21. Нарзиев, М. М. Сезонность спроса на туристические услуги и пути минимизации сезонного характера в туриндустрии Узбекистана М. М. Нарзиев //Труды ученых ИГУ. – 2009. – №. 23. – С. 61-66.

22. Муминов, Ж. К. Перспективы развития туриндустрии в Узбекистане [Текст] / Ж. К. Муминов //Синергия Наук. – 2017. – №. 8. – С. 117-122.

23. Маликов, А. М. История Самарканда (с древних времен до середины XIV века) [Текст] : монография / А.М. Маликов. – Ташкент : Paradigma, 2017. – 336 с.

24. Нарзиев, М. М. Современное состояние и тенденции развития индустрии туризма и гостеприимства в Узбекистане [Текст] / М. М. Нарзиев, А. С. Ермаков, А. Д. Бабакулов //Сервис plus. – 2015. – Т. 9. – №. 2.

25. Омонова, С. Векторы развития туризма в Узбекистане [Текст] /С. Омонова. – Ташкент, 2017.

26. Расулова, Н. Н. Потенциал и перспективы развития туризма в Узбекистане [Электронный ресурс] / Н.Н. Расулова // Молодой ученый, 2016. – №13. – С. 500-502. – URL <https://moluch.ru/archive/117/32279/> (дата обращения : 05.01.2020).

27. Рахматуллаев, А. Р. Проблемы и перспективы развития туризма в республике Узбекистан [Текст] / А. Р. Рахматуллаев, А. Э. Ахмедов, Р. К. Давранова // Историко-культурное наследие Великого шелкового пути и продвижение туристских дестинаций на Северном Кавказе, 2017. – С. 269-270.

28. Сафаров, Б. Ш., Алимова, М. Т. Перспективы развития сферы туризма в республике Узбекистан [Текст] / Б. Ш. Сафаров, М. Т. Алимова //Контактная информация организационного комитета конференции. – С. 70.

29. Грачёва О.Ю. Организация туристического бизнеса : технология создания турпродукта [Текст] / О. Ю. Грачева, Ю. А. Маркова, Л. А. Мишина, Ю. В. Мишунина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 276 с.

30. Пугаченкова, Г. А. Выдающиеся памятники архитектуры Узбекистана [Текст] / Г. А. Пугаченкова, Л. И. Ремпель. – Ташкент: Гос. изд-во художественной литературы УзССР, 1958. – 103 .

31. Щеглов, В. П. Обсерватория Улугбека в Самарканде [Текст] /В.П. щеглов. – Ташкент: Изд-во Академии наук ССР, 1958. – 98 с.

32. Джанджугазова, Е. А. Городское туристское пространство : «битва»

за вертикаль [Текст] / Е. А. Джанджугазова //Современные проблемы сервиса и туризма. – 2013. – №. 3.

33. Музейное дело и охрана культурных ценностей : [Текст] / А. В. Ануфриев, В. П. Шахеров, С. Л. Шахерова. – Иркутск : Изд-во ИГУ, 2013. – 197 с.

34. Таирова, М. М. Уровень развития туристской инфраструктуры в республике Узбекистан [Текст] / М.М. Таирова // Вопросы науки и образования. – 2018. – №. 15 (27).

35. Узбекистан У. П. Р. О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан [Текст] //№ УП-4947 от. 2017. – Т. 7.

36. Хакимова, Г. А. Бухара-жемчужина отечественной культуры [Текст] //Наука. Мысль : электронный периодический журнал. – 2014. – №. 6.

37. City [Электронный ресурс] – URL : <https://uzb96.ru/customs-and-traditions-of-uzbekistan/>

38. Festivaltm [Электронный ресурс] – URL : <https://www.orexca.com/rus/uzbekistan/traditions.htm>

Анкета

Добрый день!

Просим Вас принять участие в опросе, нацеленном на изучение спроса жителей Екатеринбурга на туристские услуги и поездки по направлению – Узбекистан.

1. Как часто Вы путешествуете за границей?
 - а) 1 раз в несколько лет;
 - б) 1 раз в год; в) 2 раза в год;
 - г) больше двух раз в год;
2. Интересен ли Вам свадебный туризм?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) затрудняюсь ответить.
3. Какая наиболее оптимальная для Вас продолжительность свадебного тура?
 - а) 3-6 дней;
 - б) 7-10 дней;
 - в) 11-15 дней;
 - г) более 16 дней.
4. Было бы интересно Вам поехать в Узбекистан в рамках свадебного тура?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) затрудняюсь ответить.
5. Какую сумму на человека Вы готовы потратить на свадебный тур в Узбекистан (с учетом стоимости перелета)?
 - а) 40 000 – 59 000 рублей;
 - б) 60 000 – 79 000 рублей;
 - в) 80 000 – 100 000 рублей;
 - г) затрудняюсь ответить.
6. Какие города Узбекистана вы предпочитаете посетить?
 - а) Ташкент;
 - б) Бухара;
 - в) Самарканд;
 - г) Хива;
 - д) Затрудняюсь ответить.
7. Что важно для вас в путешествии?
 - а) комфорт
 - б) безопасность
 - в) насыщенную программу
8. Какие объекты вы бы хотели посетить во время путешествия?
 - а) памятники археологии
 - б) архитектура
 - в) исторические города
 - г) сельские поселения
 - д) музеи, театры
 - е) этнография, народные промыслы
9. Какой транспорт путешествия предпочитайте ?
 - а) Авиа
 - б) ж/д
 - в) Автобус
 - г) Автотранспорт
10. Ваш возраст.

- а) 18 - 24 лет
- б) 25 - 34 лет
- в) 35 - 44 лет
- г) 45 – 55 лет

Благодарим Вас за участие в нашем опросе!

Фотоматериалы объектов свадебного тура в Узбекистан



Рис. 1. Аральское озеро в Узбекистане

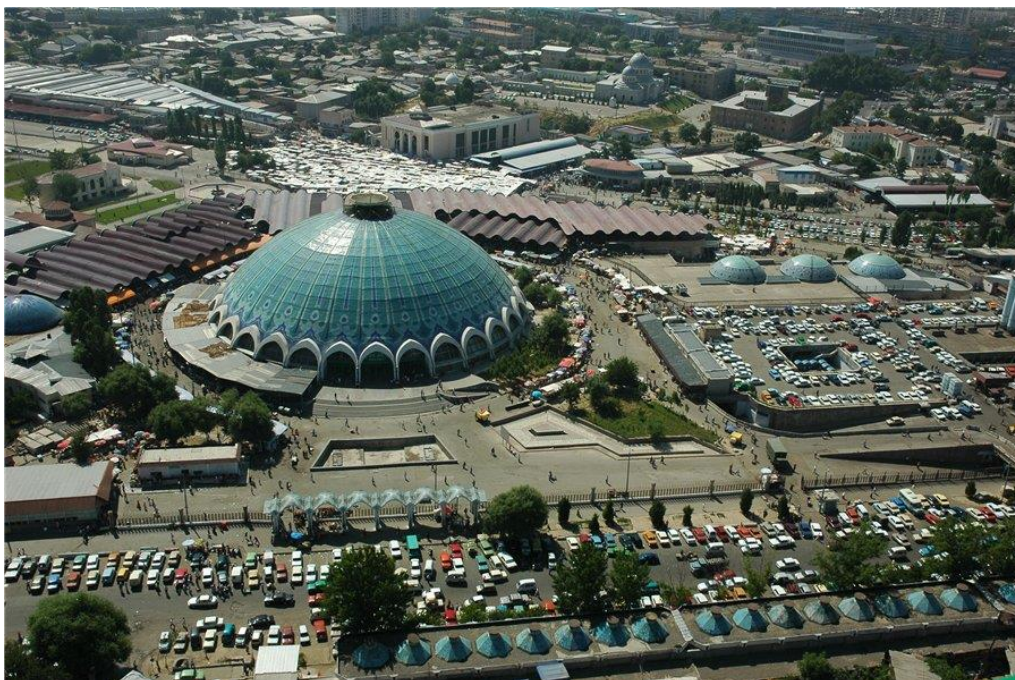


Рис. 2. Рынок «Чорсу» в Узбекистане в городе Ташкенте



Рис.3. Музей Амира Темура в Узбекистане в городе Ташкенте



Рис.4. Ташкентский зоопарк 1924 года



Рис. 5. Площадь Регистан в городе Самарканд



Рис. 6. Мавзолей Гур – Эмир в городе Самарканд



Рис.7. Мечеть Биби – Ханум в городе Самарканд

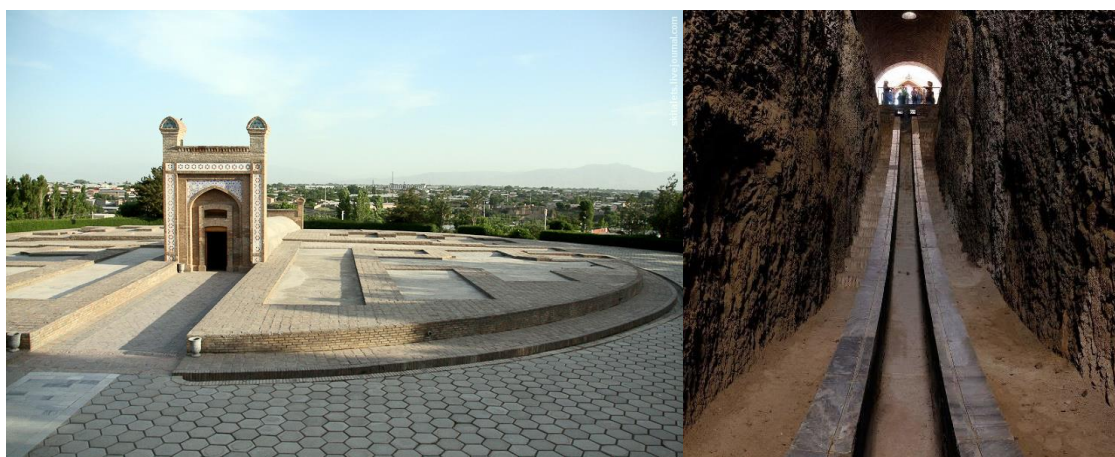


Рис. 8. Обсерватория Улугбека в городе Самарканд



Рис. 9. Комплекс Боло – Хаус в городе Бухара



Рис. 10. Мечеть Ханака Файзабад в городе Бухаре



Рис. 11. Крепость Арк в городе Бухара



Рис. 12. Мавзолей Пахлаван Махмуда в городе Хива



Рис. 13. Ичан – Кала в городе Хива



Рис. 14. Поезд «Афросиаб»



Рис. 15. Узбекская свадьба



Рис. 27. «Эрталабки Ош» мальчишник



Рис. 28. «Келин салом» поклон невесты